

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE, GIURIDICHE E STUDI
INTERNAZIONALI

Corso di laurea *Magistrale* in STUDI EUROPEI



LA BREXIT:
L'APPLICAZIONE DELL'ARTICOLO 50 DEL TRATTATO DI
LISBONA E LE TRATTATIVE PER UN WITHDRAWAL
AGREEMENT

Relatore: Prof. ELENA CALANDRI

Laureando: MATTEO PARISOTTO
matricola N. 1156296

A.A. 2017/2018

INDICE

Introduzione	7
Capitolo 1: L'evoluzione dell'euroscetticismo inglese	17
1.1. La situazione del Regno Unito dopo la Seconda guerra mondiale	17
1.2. Le prime due richieste di ingresso nella CEE	19
1.3. L'entrata nella CEE e il referendum del 1975	22
1.4. L'euroscetticismo di Margaret Thatcher	23
1.5. I mandati di Tony Blair e David Cameron.....	26
Capitolo 2: Il referendum sulla Brexit.....	29
2.1. L'annuncio del referendum	29
2.2. Il patto di Cameron con l'UE.....	30
2.3. Natura del referendum	32
2.4. La campagna "Vote Leave"	33
2.5. La campagna "Britain Stronger in Europe".....	34
2.6. Il risultato del referendum.....	38
Capitolo 3: Il nuovo articolo 50 TUE	41
3.1. La clausola di recesso dall'Unione	41
3.2. Il recesso Via Agreement.....	43
3.3. L'ipotesi del recesso unilaterale e la verifica di una sua percorribilità concreta....	46
3.4. Le conseguenze giuridiche dell'uscita dall'Unione Europea.....	48
3.5. Stato dei negoziati ex art. 50 del Trattato diLisbona.....	51

Capitolo 4: La filiera agroalimentare internazionale, la Brexit e gli interessi italiani.....75

4.1. L'impatto economico nel breve termine.....	77
4.2. La filiera agroalimentare internazionale	79
4.3. Macchine agricole e per la trasformazione.....	85
4.4. Export e PMI: un potenziale inespresso.....	86
4.5. I marchi di tutela e di garanzia.....	88
4.6. Le contraffazioni alimentari e l'italian sounding.....	90
4.7. Etichettatura e tracciabilità dei prodotti.....	95
4.8. Export e import Italia-Regno Unito.....	96
4.9. Aspetti normativi dell'import del Regno Unito.....	107
4.10. Il sistema distributivo inglese.....	109
4.11. Brexit e Regno Unito: una paura economica inutile.....	111
4.12. Brexit e made in Italy: obiettivi 2020. Siamo certi di acquistare italiano?.....	112
4.13. Conclusioni e annotazioni Eurobarometro.....	114
4.14. Note di lettura.....	140
Link	141

“C’è una cosa che voi inglesi non capirete mai: un’idea.
E c’è una cosa che siete incredibilmente bravi a comprendere: la dura realtà.
Dovremo costruire l’Europa senza di voi;
ma poi verrete e vi unirete a noi”.

(Jean Monnet)

INTRODUZIONE E CONTESTO DI RIFERIMENTO¹

Introduction and context

I have interviewed some students, living in the UK, who are attending a PhD in Applied Psychology or a Bachelor degree in Language studies. Some of them are workers, too. Among the opinions in favor, they say that Brexit limits the amount of people coming in this country and exploiting its services (e.g., NHS, public services, etc.). There would be an imbalance between the users of those services and national revenue (i.e., in terms of tax, regular job, etc.). There are a lots of international people (and a lot of Italians as well), who “come here without knowing the language and pretending that everything will change according to their needs.”.

Community workers

According to the opinions I have collected , when you go to a new country, you must adapt to it, learn how people live and simply accept it, by respecting its rules. For example if people moving to England don't like the way English citizens live there, or they don't agree with the politics of this country, probably they would have better not moving abroad. I agree with this point of view.

Some ITALIAN workers living in England think that Brexit will have positive effects on England. Furthermore they are not worried about the future, because they often “have a project-contract with the University”: this ensures them that their “rights, as Italian workers, will be guaranteed even after Brexit.” Probably, the change will only

¹ NOTA DI LETTURA

Il report delle interviste personali è da usare anche come integrazione alle conclusioni finali della presente. Si rende noto che sono state chieste a mezzo posta elettronica certificata le autorizzazioni in relazione a dati sensibili dei consorzi DOP perciò la tesi è da considerarsi ad accesso libero. In ogni caso si rimanda al link [standard eurobarometer 88](#).

include the registration at the borders, so workers can continue to work in the UK even after 2019.

Italian workers will be considered British if:

- they are the only Italian members of their family;
- their partners have both Italian and British citizenship;
- their children were born in the UK.

In any case, people are worried about the possibility to have problems in living in the UK in the future, the restrictions in business..., and they wonder if staying in the UK even after Brexit is a good idea.

Many students who move to the UK to apply for an office job cannot obtain it, so they have to work as waiters for months.

I think that things will get even harder in the future, so I am not sure that the UK will be the right place for European citizens looking for career opportunities.

One of the interviewees said:

“I live here in London both for work and study. On Tuesday, I start the second year of college in photography. At the same time, I work in a cafe to pay the rent (undeclared work, quite common in this field)”

“I have to say that personally Brexit does not touch me for now, I mean, that being a student, and since I have moved right after voting for Brexit (irony of fate), there have not been any heavy effects as might occur between a year or two. Of course, if only I had decided to start college one year later, (this year), probably the line would have been higher and I would not be eligible for the same loans from student finance. I should have enrolled as an American who decides to study at a European university, with higher taxes and less financial aid. I do not work yet as a "professional".

However, I have several non-English friends, mostly Italians, who have found stunning professional jobs here in London at the age of 30s, and they are fine (I refer to whom works for Google, Sony or other creative freelance fields). On the contrary, I know people that are moving to other “Berlin-type cities”, due to the uncertain future in London after Brexit.

Therefore, the situation here is very confusing, we do not know what will happen. Certainly it will not be so easy to say "okay I need a vacation year, we go to London to have fun and find a work at the bar to pay the rent", or "I go to London to employ my degree".

Brexit and the English workers

Some freelancers, such as engineers or those who have their business in England, say that everything goes well if you have been living in the UK for the past 10 years and you have a permanent residence card, because you can easily move to a new career. Hence, Brexit will not affect your ability to stay here.

There is a negative observation on people who voted "leave", which is both inaccurate and lacking in evidence.

One of the interviewee is a proud supporter of the "leave EU" vote and she "investigated a lot before reaching a decision."

She does not support "the typical demographic claimed by the remain supporters."

She is a graduated (ad honorem) and an experienced teacher; she is a human resources manager who works with governmental bodies, such as the United Nations, and in a Home Office for a regional charity association.

Here we have some of her reasons for voting "leave":

- They have never had a vote to join a political, legislative and financial union. The vote in 1974 only regarded the union a common market.
- She believes each country should retain sovereignty and legal decision making, in order to best suit its own people.
- The economic issues of the EU represent 45% of their trade. It means that the remaining trade is 55%.
- Most of the British people do not dislike Europe: they complain about the unelected EU commission and council which cannot make policies that suit 28 or now 27 individual countries.
- The freedom of movement has not worked for the UK: our benefit system, NHS, workers pay, general infrastructure has been misused and pressurized. The UK is a too small island to accommodate so many people. London is unrecognizable as a British

city. Too many non-EU people are coming in to the UK via European countries after gaining EU passports. I have worked with many people in Torbay over the past 8 years, so my observation is based on actual evidence.

- Most of the non-British people are low skilled workers. I believe we should be allowed to attract skilled specialists from around the world rather than have an open door policy with EU.
- British people will never agree to adopting the Euro
- It is an expensive club to pay in to and she believes they “can decide how to budget and prioritize spending ourselves.”

I have a Scottish friend who voted against Brexit and for Scottish independence from the UK.

She believes that “Scotland could stand alone from the UK and have a better control of their distribution of finances and rewrite some laws.” If you look at the election results of 2015 “it was clear that Scotland wanted very different things from the rest of the UK but only received a small number of seats in parliament due to the size of England overshadowing us.”

She voted against Brexit because “Scottish people will struggle in the future because of this, although Scotland could survive outside of Britain.” (Carol, scottish, 24)

Cornwall is a beautiful two-coast-holiday area in the South West corner of England. It has lot of money in property but for locals jobs are only few and pay is very poor compared to the rest of UK.

Cornwall had high poverty and so was given high grants from the EU to help local business and community. Most people were shocked that Cornwall voted as a whole for Brexit and so will lose all this funding and possibly become a poverty area again, except for the people who own luxury holiday homes i.e. people from London: “My husband and I voted to remain. It doesn’t affect us personally too much as my husband works for the military and I work for someone in the gas industry. It could possibly affect us if we wanted a second home abroad. My daughters live in London and the unknowns of Brexit is affecting the property market negatively at the moment. To be honest the public really do not know how Brexit will affect UK as negotiations are still ongoing. It

would appear most of the older generation voted to leave leaving the younger generations possibly in a mess.”

Wendy:

“I voted to stay in especially because I work for a company where the products are traded in euros. I could not see any benefit in leaving the EU. Indeed, a local company has already gone into administration blaming this reason.

Personally, I felt unsure about the benefit of leaving, as my husband and I travel around Europe when we can and we believe that the freedom to move around different countries will be very different.

Lots of people who contributed to this work lives in England, both citizens and not, and they considered that “Theresa May is a nationalist. She will try to get the best deal. It is her way of dealing with problems: “the government does not know what they are doing, a hope in the black!”

- Nationalism

“I voted against Brexit, as most of young people did, and in fact I only have one friend who voted for "Leave", who lives in the East Midlands area of the UK.

I felt really good because I have always wished living and working in Europe and attending an international high school. It means that now most of my friends are European citizens instead of British citizens.”

(Abi Prowse, Polish, living in Edinburgh, Scotland.)

“Nationalism is rising in the UK, and EU citizens and anyone with non-British origins are now targets for harassment and racism by groups who believe that they have “taken back Britain from the immigrants”. The fact that the UK has experienced waves of immigration over the previous decades, all of which have contributed to have the multicultural and cosmopolitan society that we know in cities like London, Manchester, Birmingham etc. is irrelevant to such people. The fact that people want no longer to be part of the European community is heart-breaking. I see the swing towards a nationalist view as a symptom of an ignorant society that has constantly been told that it is better than everyone else. I believe that we as Britons will have to accept that we are not the

“great nation” we believe ourselves to be, and that a selfish. Isolationist attitude to both foreign policy and economics is no longer viable in this globalized age. I believe that Brexit:

- will force the UK into harsher living and working conditions
- will reduce protection for the poor and vulnerable
- will produce lower standards for food and agriculture
- will cost the country dearly, due to mismanagement and waste by the part of the British Government to put in place laws and regulations that under the current system we already have, and the removal of EU funds that have helped rebuild so many areas and cities in the UK (Manchester has basically been renovated with EU money!). And I still cant think of any real benefits (Rosie, Dover, South-Est England)

Viewpoints between British people and European citizens

Brexit is affecting the economy and firms are moving out of UK (Barclays, Bank). The pound is falling down and so is the value of the houses.

Will it still be a good option to live in UK after Brexit? Probably some British and EU citizens would answer “yes, it will”. While many workers will probably move to other countries like Sweden, Finland and Denmark.

Especially, it will impact on businesses and trade between the UK and the rest of the world. If it is now very easy to import and export from and to Europe, it will become more complicated in the future. Furthermore, there are some UK job positions which are mostly filled by international people (e.g., nurses, doctors), so it is necessary for England to ~~still~~ continue welcoming them, and it seems it is not occurring though.

Probably Brexit will affect also the prices of ~~consumer~~ the goods, especially if they are imported by Mediterranean countries; therefore, I can barely state that this will not impact on British people, especially the poorest ones.

The situation for EU nationals working in the UK hasn't changed much; you are only required to provide proof of eligibility to live and work in the UK when applying for a new job. The future of the EU nationals working in the UK is still ~~very~~ uncertain and things will get harder. Some people feel that EU nationals who want to apply for certain

positions are having more difficulties than in the past. If you are a EU graduate who come to the UK to find better career opportunities, since you move in, you probably start working in hospitality or au pair, as it is the quickest job you can find.

In general, Brexit has obviously created insecurity: Job insecurity, in a whole bunch of different industries and sectors; costs of food; commodities and fuels are rising. So, for poorest people, this instability is a problem.

The right wing supported the referendum which focused on anti-immigration lines.

It started as an anti-establishment, anti-banking and anti-big finance movement but became a matter of foreigners. Many results are confirmed by [standard eurobarometer 88](#)

Il progetto di integrazione europea, a lungo emblema di pace ed esemplare compromesso tra prosperità ed equità sociale, attraversa oggi tempi duri: crisi economica, rinnovati nazionalismi, spinte xenofobe ed un assetto istituzionale frequentemente in balia della ragion di Stato dei propri membri sottopongono l'Unione Europea a inediti stress tests, tali da metterne in dubbio persino la sopravvivenza: scenari come il recesso dall'UE [o l'uscita dall'euro da parte di uno Stato membro], un tempo tanto improbabili da meritare a malapena menzione all'interno dei trattati, appaiono oggi come determinanti per il futuro dell'Unione.

L'integrazione tra Stati-nazione avvenne prima in campo economico, per poi coinvolgere settori sempre più ampi dell'attività degli Stati membri e della vita degli Europei.

Oggi l'Europa Unita rappresenta un'opera in divenire, strutturata su molteplici livelli di governance: i ventotto Stati membri dell'Unione Europea hanno infatti progressivamente ceduto parti di sovranità nazionale riconoscendo che, in un Mondo connotato da sfide trasversali, l'Europa sovranazionale rappresenta sempre più una comunità di destino.

L'Unione Europea, attraversa tuttavia un periodo di profonda crisi. Tale crisi, per lo più dipinta dall'opinione pubblica come meramente economica, riflette in realtà cambiamenti di sistema non percepibili o non percepiti dai mass media.

Quella che l'Europa sta vivendo è una crisi multilivello.

La difficile congiuntura economica, la recente ridiscussione di elementi fondamentali dell'integrazione europea quali:

- il Trattato di Schengen e la libera circolazione intracomunitaria,
- l'incapacità di affrontare il dramma umanitario dell'immigrazione con un approccio efficace e al tempo stesso ispirato ai valori di solidarietà e rispetto della dignità umana,²
- il futuro incerto della Grecia,
- la minaccia del Brexit, l'ascesa di movimenti nazionalisti e xenofobi,
- la cronica assenza di una visione europea comune in grado di spingersi oltre la mera somma degli interessi nazionali: questi ed altri fenomeni non sono che differenti volti della medesima crisi di identità che oggi affligge l'Europa.

Forse, tale crisi trova la propria causa originale proprio nell'incapacità dell'Europa di identificarsi e adattarsi ai grandi cambiamenti del nostro tempo.

In un'intervista del febbraio 2014 Schulz ha dichiarato: “È vero, quando ero giovane sognavo anch'io gli Stati Uniti d'Europa. Tuttavia, vent'anni di esperienza da europarlamentare mi hanno persuaso che le identità nazionali sono molto forti, e che difficilmente verranno meno nel lungo periodo. [...] Non credo che stiamo andando verso un modello propriamente simile a quello americano.

Tuttavia, quando ho dovuto scegliere l'arredamento del mio ufficio da Presidente del Parlamento Europeo, vi ho portato il modellino di un veliero usato secoli fa da esploratori e marinai, come fu anche Cristoforo Colombo. Costoro navigarono verso l'ignoto, e anche se in mente avevano una differente meta (l'India) finirono con lo scoprire l'America.

Ecco, io credo che noi siamo come costoro: esploratori. Navighiamo verso l'ignoto, e forse scopriremo forme di democrazia transnazionale che oggi neanche immaginiamo.

L'Europa potrebbe essere qualcosa di completamente nuovo: una risposta suggestiva, senza dubbio, ma anche nebulosa e rappresentativa dell'attuale atteggiamento tenuto dai policy makers europei ... e anche l'opinione pubblica inizia a chiedersi insistentemente se “nella mente dei protagonisti della scena politica continentale il grandioso progetto di costruzione dell'Europa unita avesse una meta finale, un approdo ideale o realistico verso il quale la nave Europa stesse, onda dopo onda, navigando”³

In questo momento storico, scenari che un tempo apparivano improbabili come l'ipotesi di addio alla moneta unica da parte di uno Stato dell'Eurozona o inverosimili, come il

² L'articolo 2 TUE pone la dignità umana a fondamento dell'Unione.

³ Schulz, *Il gigante incatenato*, Fazi Editore, Roma, 2014.

recesso di uno Stato membro dall'Unione, sono oggi oggetto di dibattito comune e più d'una volta sono parsi sul punto di concretizzarsi. Sia per la politica che per cittadino, oltre a Grexit e il Brexit vi è uno scenario ignoto e la paura verso il futuro.⁴

Negli ultimi mesi il caso “Brexit” ha dominato i canali di informazione europei e mondiali.

La parola Brexit, formata dalla fusione di British e exit (letteralmente “uscita britannica”), è stata coniata dai media all’inizio della campagna referendaria per descrivere la possibile uscita del Regno Unito dall’Unione Europea in virtù dell’esito del referendum consultivo effettivamente svoltosi a giugno del 2016.

Il referendum ha posto il popolo inglese davanti a una scelta: restare nell’UE o abbandonarla. Nessuno degli Stati membri aveva mai deciso di abbandonare l’Unione (anche se referendum sul tema si erano già tenuti e proprio in Gran Bretagna), e quindi, nei mesi scorsi, la Brexit è stata un argomento scottante non solo in Gran Bretagna, ma in tutta l’Unione Europea.

Il Regno Unito è stato, fin dalla sua entrata nella Comunità Economica Europea nel 1973, un membro atipico del progetto comunitario. Solo due anni dopo l’entrata nell’Unione, infatti, il Regno Unito indisse un referendum per decidere se restarvi oppure no. Il Regno Unito è inoltre lo Stato membro che ha negoziato il più alto numero di opt-out dalla legislazione dell’UE, ottenendo ad esempio la possibilità di evitare l’adozione della valuta comune e il diritto di tenersi al di fuori dello spazio Schengen. Un membro inglese della Commissione Europea, Chris Patten, in occasione del dibattito sulla particolare relazione inglese con l’Unione, affermò addirittura che la Gran Bretagna non era mai entrata davvero nell’UE.⁵

Nel 2010 il 36% degli inglesi riteneva di aver tratto beneficio dall’adesione all’Unione Europea, rispetto ad una media europea del 53%, e il 29% degli inglesi riteneva che

⁴Adattato da: *L'uscita dall'euro e dall'Unione Europea: teoria e pratica del Grexit e del Brexit*, Edoardo Di Paolo, università di Pisa, a.a. 2014/2015.

⁵ Adattato da: *Brexit: l'evoluzione dell'euroscetticismo inglese e il referendum del 2016*, Caterina Veggia, Università di Bologna a.a. 2015/2016.

l'UE fosse “una buona cosa”, rispetto ad una media europea del 49%⁶.

Lo scopo di questo elaborato è analizzare l'evoluzione dell'euroscetticismo inglese partendo dalle origini dell'Unione Europea e arrivando al referendum del 2016 in cui la maggioranza del popolo del Regno Unito ha votato di uscire dall'Unione Europea. Le fonti utilizzate per la ricerca sono state principalmente saggi pubblicati su riviste online, articoli di giornale, libri e siti delle campagne referendarie e del governo. Tra i vari giornali inglesi è stato usato soprattutto The Guardian, che insieme a The Independent è stato uno dei pochi giornali fuori dal coro della stampa euroscettica inglese.

⁶ Gli “opt out”, tradotti a volte in italiano come “clausole di esenzione”, sono clausole derogatorie in base alle quali alcuni Stati membri dell'UE sono esentati dal partecipare a determinate politiche comunitarie. Al momento, il Regno Unito è lo Stato membro con il più alto numero di opt-out. <http://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/ opting_out.html?locale=it> vedi anche David Gowland, Arthur Turner, Alex Wright, *Britain and European integration since 1945*, 2010, Londra, Routledge, pag. 14.

CAPITOLO 1

L'EVOLUZIONE DELL'EUROSCETTICISMO INGLESE

1.1. La situazione del Regno Unito dopo la Seconda guerra mondiale.⁷

La stampa inglese e internazionale scrive spesso di un aumento dell'euroscetticismo inglese. Considerando la rapidità con cui il partito euroscettico UKIP (United Kingdom Independence Party, fondato nel 1993) è riuscito a ottenere sostenitori, guadagnando il 26,77% dei voti alle Elezioni Parlamentari del 2014, e considerando l'esito del referendum svoltosi in Gran Bretagna il 23 giugno 2016 per decidere se continuare a far parte dell'Unione Europea oppure no, potrebbe sembrare che il Regno Unito sia diventato euroscettico negli ultimi anni, in seguito alla crisi dell'eurozona (di cui peraltro, paradossalmente, non fa parte). L'euroscetticismo inglese, invece, ha origini più lontane, che risalgono almeno allo scenario europeo creatosi dopo la seconda guerra mondiale.⁸

Il Regno Unito uscì dalla Seconda guerra mondiale in condizioni molto diverse dal resto dell'Europa. Molte nazioni europee videro i loro sistemi politici messi in discussione dalla guerra, e furono quindi pronte a cercare nuovi equilibri, a investire (al termine del conflitto) nel progetto di un'Europa unita per evitare che gli orrori bellici si ripetessero. La grande signora del mare avrà d'ora in poi una rinnovata fiducia nelle proprie capacità militari e soprattutto nelle proprie istituzioni politiche. l'unico, grande vincitore europeo aveva combattuto la guerra contro Hitler praticamente da solo dall'estate del 1940 all'estate del 1941, quando le altre democrazie europee erano crollate.⁹ Il senso di orgoglio nazionale e di indipendenza già presenti nell'animo inglese vennero rafforzati e giustificati dalla vittoria bellica, creando un sentimento imperialista.

⁷ Adattato da: *Brexit: l'evoluzione dell'euroscetticismo inglese e il referendum del 2016*, Caterina Veggia, Università di BOLOGNA a.a 2015/2016

⁸ Tom Arnold, *Tracing the origins and evolution of Euroscepticism in the UK*, Eusvox, pag. 2, 22/07/2013
<https://eusvox.wordpress.com/2015/07/22/tracing-the-origins-and-evolution-of-euroscepticism-in-the-uk/>

⁹ Charles Grant, *Why is Britain eurosceptic?*, Centre for European Reform Essays, 2008, Londra, pag.2.

Il Regno Unito usciva insomma dalla guerra convinto di essere una potenza globale allo stesso livello degli USA e dell'URSS, e non voleva limitare i propri interessi in un mercato "regionale" con gli altri stati europei¹⁰.

Inoltre, poiché gran parte dell'Europa era già stata sconfitta, il Regno Unito aveva fatto sempre più affidamento sugli Stati Uniti d'America per l'aiuto militare.

Dopo la guerra, l'attenzione pubblica inglese si concentrò più sull'Atlantico che sull'Europa.¹¹ Questo fu dovuto anche a motivazioni economiche: la Gran Bretagna riteneva che per rimanere una potenza economica mondiale fosse necessario continuare con la cosiddetta politica "dei tre cerchi", ovvero intrattenere simultaneamente relazioni con l'Europa, il Commonwealth e gli Stati Uniti d'America.

Negli anni '50 i politici inglesi non si interessarono al progetto comunitario europeo. Paradossalmente, Winston Churchill, una delle figure più controverse del progetto di integrazione europea, pubblicò articoli in cui appoggiava l'idea degli Stati Uniti d'Europa già nel 1930 e nel 1938. Bisognava "ricreare la famiglia europea, e fornirle una struttura sotto la quale [potesse] vivere in pace, sicura e libera, costruire una specie di Stati Uniti d'Europa".

Churchill, però, non considerava l'Inghilterra parte del progetto: la Francia e la Germania avrebbero dovuto assumere la guida di questa nuova struttura, poiché la Gran Bretagna era "con l'Europa ma non parte di essa".

Quando, nel 1950, il Ministro degli Esteri francese Robert Schumann propose un piano elaborato da Jean Monnet per gestire a livello sopranazionale la produzione di carbone e acciaio della Francia e della Germania occidentale, il Regno Unito manifestò il proprio disinteresse fin da subito, e rifiutò quindi di entrare a far parte della Comunità Europea del Carbone e dell'Acciaio (CECA) fondata nel 1951 da Francia, Germania occidentale, Italia, Belgio, Paesi Bassi e Lussemburgo. Allo stesso modo, gli inglesi non parteciparono ai Trattati di Roma del 1957 e si tennero, conseguentemente, fuori dalla Comunità Economica Europea (CEE) e dalla Comunità Europea per l'Energia Atomica che cominciarono a operare dal 1958. Lo scetticismo della Gran Bretagna verso questi nuovi organi sovranazionali era dovuto anche, alla convinzione che senza la mediazione inglese i due progetti non avrebbero avuto successo e al timore che l'introduzione di una tariffa esterna comune da parte della CEE potesse compromettere il commercio del Regno Unito con le sue ex-colonie.

¹⁰ David Gowland, Arthur Turner, Alex Wright, *Britain and European integration*, cit., pag. 19-20.

¹¹ Martin J. Dedman, *The origins and development of the European Union 1945 -2008*, 2nd edition, 2010, Londra, Routledge, pag. 18-19.

1.2. Le prime due richieste di ingresso nella CEE

Il Regno Unito, pensando di salvaguardare i propri interessi economici mantenendosi al di fuori della Comunità Economica Europea, compì uno dei più gravi errori politici del dopoguerra. [14] Dopo aver abbandonato le trattative per la CEE condotte dal Comitato Spaak nel 1955, la Gran Bretagna prima propose ai Sei di trasformare l'intera Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE, organizzazione fondata nel 1948 per promuovere la cooperazione economica tra i suoi membri attraverso la liberalizzazione degli scambi) in un grande mercato comune, poi, davanti al netto rifiuto dei Sei, decise di creare una propria zona di libero scambio, l'European-Free-Trade Association (EFTA). Il trattato EFTA venne firmato a Stoccolma nel 1959, e dopo la ratifica da parte di tutti gli Stati entrò in vigore nel 1960. Facevano parte dell'EFTA alcuni Paesi membri dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico che non erano entrati nel Mercato comune europeo (MEC): Gran Bretagna, Norvegia, Svezia, Danimarca, Austria, Svizzera e Portogallo. Il MEC era uno degli obiettivi dei Trattati di Roma del 1957: un mercato unico caratterizzato dalla libera circolazione di persone, servizi, merci e capitali, a cui partecipavano tutti gli Stati appartenenti alla CEE. Le differenze tra EFTA e CEE furono però chiare fin dall'inizio. La CEE si rivelò un successo, le tariffe doganali tra i sei Paesi partecipanti furono abolite senza problemi, e le loro economie crebbero oltre le aspettative. La produttività della CEE aumentò del 19% tra il 1957 e il 1961, e il PIL dei Sei crebbe del 27%, con un tasso di crescita più veloce persino di quello degli Stati Uniti.

L'EFTA, invece, ebbe meno successo dal punto di vista economico. Risultò indubbiamente vantaggioso per i piccoli stati con tariffe già basse, come la Svezia e la Svizzera, che ottennero accesso al mercato della Gran Bretagna, ma per quest'ultima i vantaggi furono molto modesti. Il Regno Unito era l'unico grande mercato all'interno dell'EFTA, con una popolazione di 51 milioni, mentre il totale degli abitanti dell'EFTA era 89 milioni. Nel 1960 le altre sei nazioni dell'EFTA assorbivano solo il 10% delle esportazioni inglesi. Il mercato della CEE ammontava invece a 170 milioni di abitanti. I Sei, insomma, avevano capito la necessità di avere regole comuni per un mercato comune, mentre l'EFTA architettata dalla Gran Bretagna era una semplice zona di libero scambio senza imposte doganali tra i suoi partecipanti. Nel dicembre del 1960, solo due anni dopo la nascita ufficiale della CEE, il Primo Ministro inglese Harold Macmillan si rese conto che non entrare nella CEE era stato un errore, e cominciò a lavorare a una richiesta di adesione.

L'intenzione di entrare a far parte della CEE venne annunciata alla Camera dei comuni nel luglio 1961. Il Regno Unito si era lentamente reso conto che la politica "dei tre

cerchi” non funzionava, perché stavano diminuendo gli scambi commerciali sia con il Commonwealth sia con gli USA. Nonostante fosse più grande, in termini di popolazione, di quello europeo, il mercato delle ex-colonie in Africa e Asia era ancora sottosviluppato e non riusciva ad assorbire le esportazioni inglesi di beni di alta qualità. Il Canada, l’Australia e la Nuova Zelanda erano territori ricchi con cui il commercio era florido, ma erano comunque mercati piccoli, con una popolazione complessiva di 30 milioni di abitanti.

Anche la relazione preferenziale che la Gran Bretagna aveva con gli Stati Uniti cominciava a traballare, perché grossa parte degli interessi americani si stava spostando verso il promettente e dinamico mercato della CEE: tra il 1956 e il 1961, gli investimenti degli USA nel Mercato comune europeo crebbero dell’81%.

Il Regno Unito non era più la grande potenza globale che pensava di essere, e si ritrovò a chiedere di entrare nella CEE a causa dei recenti sviluppi economici.

Dal 1961 al 1963, quindi, la Gran Bretagna partecipò alle trattative per entrare nel mercato comune dei Sei. Altri tre Stati la seguirono nel processo di richiesta di adesione: la Danimarca, l’Irlanda e la Norvegia. Le negoziazioni tra Regno Unito e CEE si rivelarono lunghe e complicate, soprattutto riguardo alle tariffe da applicare ai beni commerciati con le ex-colonie inglesi. L’accordo sull’abolizione delle imposte doganali su tè e mazze da cricket venne raggiunto facilmente, mentre le trattative per il salmone canadese, la frutta in scatola australiana, l’agnello neozelandese e soprattutto per l’agricoltura inglese si rivelarono più complicate. [17]. Il 14 gennaio del 1963, prima che le trattative fossero concluse, il Presidente della Repubblica francese Charles de Gaulle organizzò una conferenza stampa e rifiutò unilateralmente la richiesta di adesione inglese. Il veto di de Gaulle con le trattative ancora in corso colse di sorpresa gli altri cinque stati della CEE. Come emerge dal discorso che tenne alla conferenza stampa, de Gaulle considerava la Gran Bretagna troppo diversa dal resto dell’Europa continentale, e vedeva con sospetto la sua relazione con gli Stati Uniti.

“La Gran Bretagna è insulare, marittima, legata alle nazioni più disparate e spesso più lontane dal suo commercio, dai suoi mercati e dalle sue risorse di cibo. La sua economia è essenzialmente basata sull’industria e sul commercio, non sull’agricoltura. Ha, in tutto quello che fa, abitudini e tradizioni molto speciali, molto originali. In breve, la natura, la struttura e le circostanze proprie dell’Inghilterra sono molto diverse da quelle degli altri continentali. Come può la Gran Bretagna, considerato il modo in cui vive, produce, commercia, essere incorporata nel Mercato Comune così com’è stato concepito e come opera? [...] È prevedibile che la coesione di tutti i suoi membri, che sarebbero presto molto diversi tra loro, non durerebbe molto a lungo, e che esso sembrerebbe una

gigantesca comunità atlantica guidata dall’America, e questo non è assolutamente quello che la Francia voleva fare e sta facendo, ovvero costruire una struttura strettamente europea”.¹²

Il motivo principale per cui de Gaulle esercitò il diritto di veto contro la Gran Bretagna fu però il marcato nazionalismo del generale francese. La CEE non era per Gaulle l’inizio di un progetto comunitario che aveva come obiettivo una maggiore collaborazione politica tra gli Stati membri, ma una piattaforma economica che avrebbe riscattato la potenza francese, anche a livello mondiale nel settore energetico e nucleare. L’entrata del Regno Unito avrebbe potuto mettere a repentaglio il sogno gollista di grandeur che vedeva la Francia alla guida di un mercato europeo indipendente dagli Stati Uniti.

De Gaulle si oppose all’adesione inglese, e questa posizione fu un elemento che contribuì, insieme al blocco degli investimenti sul nucleare francese, deciso con referendum, alla decisione di dare le dimissioni dopo la risoluzione nel 1969 della crisi della sedia vuota iniziata nel 1965, a causa di una aspra critica personale al ruolo della Commissione.¹³

Ad essere precisi, nel 1967 il Primo Ministro laburista Harold Wilson presentò la seconda domanda inglese per entrare nella CEE, ma de Gaulle impedì l’inizio delle negoziazioni per l’adesione inglese adducendo la motivazione che la Gran Bretagna avrebbe dovuto prima risolvere la svalutazione della sterlina avvenuta nel novembre del 1967.¹⁴

Come dimostra la seconda domanda di adesione, più semplice e sintetica dell’articolata e pretenziosa domanda presentata da Macmillan nel 1961, il desiderio inglese di entrare a far parte del Mercato comune era aumentato. La Camera dei comuni aveva approvato con entusiasmo l’adesione alla CEE, con 488 voti a favore e solo 62 contrari. Il Regno Unito stava diventando meno euroscettico: alcuni storici hanno addirittura descritto la seconda richiesta di adesione come “il momento in cui l’opinione pubblica in Gran Bretagna mutò decisamente in favore di un futuro inglese all’interno dell’Europa”¹⁵. Tracce di euroscetticismo, ovviamente, si trovavano anche in questo capitolo incredibilmente positivo di relazioni tra il Regno Unito e l’Europa, perché il desiderio di entrare nella CEE non era uniforme a tutto il partito laburista. Organizzazioni come il Comitato Laburista per la Sicurezza sul Mercato Comune (Labour Committee for

¹² Charles Grant, *Why is Britain eurosceptic?*, cit., pag. 1.

¹³ Mauro Maggiorani, *Unire l’Europa*, cit., pag. 67-69

¹⁴ Martin J. Dedman, *The origins and development of the EU*, cit., pag. 103-104.

¹⁵ Tom Arnold, *Tracing Euroscepticism in the UK*, cit., pag. 7

Safeguards on the Common Market) affermavano che la sovranità nazionale andava difesa ad ogni costo, e l'ex-parlamentare conservatore Enoch Powell ricordava che uomini avevano combattuto ed erano morti per la sovranità parlamentare. Nonostante queste voci fortemente contrarie all'adesione, il periodo della seconda richiesta di adesione fu caratterizzato dal livello di euroscetticismo più basso dei precedenti venti anni.

1.3. L'entrata nella CEE e il referendum del 1975

De Gaulle diede le dimissioni nel 1969. I diplomatici inglesi però non si fecero illusioni: se il nuovo Presidente francese Georges Pompidou avesse deciso di usare il diritto di veto come il suo predecessore, l'adesione inglese avrebbe potuto essere ritardata ancora a lungo.

Alla sua prima conferenza stampa, invece, il nuovo Presidente francese dichiarò che non aveva alcuna obiezione contro l'entrata del Regno Unito nella CEE. Le trattative dei Sei con la Gran Bretagna, governata dal conservatore Edward Heath, cominciarono nel 1970, e si conclusero con l'entrata inglese nel mercato comune nel 1973.¹⁶

Fin dall'inizio della permanenza nella CEE, la Gran Bretagna dimostrò di essere uno "Stato membro meno coinvolto degli altri". La decisione di entrare nel mercato comune era stata quasi obbligata per considerazioni economiche, perché non esisteva un'alternativa di mercato valida alla CEE. Per un quarto di secolo il Regno Unito non propose nessuna iniziativa che potesse favorire una più profonda integrazione tra gli Stati membri, e anzi si oppose a qualsiasi tentativo di collaborazione più stretta proposto dagli altri Paesi. [25]. Nel 1974, un anno dopo l'entrata nel mercato comune, il nuovo governo laburista di Harold Wilson cercò di rinegoziare i metodi di finanziamento del budget della CEE. Secondo le stime del Ministero del Tesoro della Gran Bretagna, gli inglesi finanziavano il 24% del budget della Comunità, ma fino al 1980 la fetta del Prodotto Nazionale Lordo comunitario di cui avrebbe beneficiato il Regno Unito sarebbe stata solo del 14%. Al summit di Dublino del 1975 gli inglesi riuscirono a ottenere un "meccanismo di correzione del budget" che avrebbe fornito un rimborso (fino al 3% del budget) nel caso in cui il contributo della Gran Bretagna fosse stato sproporzionatamente più alto della porzione inglese del PNL comunitario.

¹⁶ Oltre alla Gran Bretagna, si unirono alla CEE anche l'Irlanda e la Danimarca, portando la popolazione totale del mercato comune a 230 milioni di persone. La Norvegia, invece, non entrò a far parte della CEE: nonostante le trattative per l'adesione si fossero concluse positivamente e la maggior parte dei parlamentari fossero a favore, nel referendum indetto nel 1972 il popolo norvegese votò contro l'entrata nella Comunità

Nonostante il processo per l'entrata nel Mercato comune fosse stato lungo e sofferto, l'euroscetticismo pervadeva la Gran Bretagna, e nel 1974 il Primo Ministro Harold Wilson promise di indire un referendum sulla permanenza nella CEE dopo aver rinegoziato le condizioni di appartenenza della Gran Bretagna. Benché Wilson fosse convinto che era meglio restare nel mercato comune, i suoi ministri erano così divisi sulla questione che permise loro di condurre campagne per uscire dalla CEE. Il referendum si tenne nel 1975, solo due anni dopo l'entrata nella CEE, e il 67% del popolo inglese scelse di restare nel mercato comune.

Con l'appoggio dei politici più influenti e la rinegoziazione dei contributi inglesi alla CEE, si arrivò alla vittoria "europeista", resa possibile anche grazie al **rapporto sull'unità monetaria** scritto dall'ex-vice presidente della CEE Robert Marjolin e pubblicato due mesi prima del referendum inglese. Il rapporto, che descriveva il progetto di Unione Economica e Monetaria come un completo fallimento, rassicurò gli inglesi sull'improbabilità di un'ulteriore e costosa evoluzione della CEE verso la sopranazionalità.¹⁷

Il Regno Unito, ad ogni modo, votò a favore della Comunità. Il Segretario per gli Affari Interni, l'europeista Roy Jenkins, dichiarò ottimisticamente: "Abbiamo lasciato l'incertezza dietro di noi. Il risultato del referendum lega la Gran Bretagna all'Europa [e] ci impone di avere un ruolo attivo, costruttivo ed entusiasta al suo interno." Ma il risultato del referendum non bastò a risolvere la "questione europea" nella politica inglese.

1.4. L'euroscetticismo di Margaret Thatcher

Margaret Thatcher, che viene ricordata anche come una delle più importanti figure dell'euroscetticismo inglese, in realtà non assunse posizioni euroscettiche fin dall'inizio della sua carriera politica. Nel referendum del 1975, ad esempio, la Thatcher partecipò alla campagna pro-CEE del Primo Ministro laburista Wilson, perché riteneva che la Gran Bretagna dovesse rimanere all'interno del Mercato comune, e i voti degli elettori del partito conservatore da lei guidato furono importanti per assicurare la vittoria del

¹⁷ *The Guardian, British Euroscepticism: a brief history, cit.*

• *The Guardian, Britain, proud home of Euroscepticism, 26/01/2012*

• *Maria Sorokina, Great Britain and the European Integration, cit., pag. 25-26.*

• *Daniel Kenealy, How Did We Get Here? Brief History of Britain's Membership of the EU, "Britain's decision: Facts and impartial analysis for the EU referendum on 23 June 2016", a cura di Charlie Jeffery e Ray Perman, 2016, Edimburgo, The David Hume Institute, pag. 14.*

“Sì”. Una volta diventata Primo Ministro, nel 1986, fu la Thatcher a firmare l’Atto unico europeo, che ampliò i poteri del Parlamento Europeo ed estese il voto a maggioranza qualificata all’interno del Consiglio dei Ministri. Il contributo finanziario inglese alla Comunità fu però oggetto di scontro tra la Thatcher e la CEE già dal 1979, quando il Primo Ministro inglese chiese la restituzione di un miliardo di sterline al suo primo incontro del Consiglio dei Ministri della CEE. La Thatcher continuò a pretendere una riduzione dei contributi inglesi fino al 1984, quando all’incontro del Consiglio Europeo a Fontainebleau venne proposto il compromesso di restituire alla Gran Bretagna il 66% della differenza tra il contributo inglese al budget della Comunità e gli investimenti totali effettuati dalla CEE nel Regno Unito. La Gran Bretagna ricevette quindi un miliardo di ECU (European Currency Unit, ovvero Unità di Conto Europea) nel 1984, e poco più di un miliardo nel 1985 e nel 1986. Il governo inglese considerò l’accordo di Fontainebleau come una grande vittoria inglese, raggiunta grazie allo stile poco diplomatico del Primo Ministro Thatcher.

La Thatcher era interessata solo a un mercato europeo in cui realizzare gli interessi economici inglesi, e la sua ottica fortemente nazionalista era assolutamente contraria a una perdita di sovranità e a un’evoluzione della CEE in un organismo sopranazionale con crescenti poteri.¹⁸

Una volta ottenuta la riduzione dei contributi inglesi a Fontainebleau, il governo inglese continuò a cercare di ridurre ulteriormente le spese della CEE. La Thatcher, decisa a ridurre la spesa pubblica inglese, riteneva che la Politica Agricola Comune assorbisse troppi fondi della CEE, e chiese quindi di ridurre i sussidi all’agricoltura. Il Primo Ministro inglese, inoltre, si oppose fermamente al processo di integrazione politica della Comunità, e nel suo discorso al Collegio d’Europa a Bruges del 1988 dichiarò senza mezzi termini la propria opposizione a un’ulteriore integrazione politica della Comunità: “Tentare di sopprimere l’indipendenza nazionale e di concentrare il potere al centro di un conglomerato europeo sarebbe estremamente dannoso e metterebbe in pericolo gli scopi che ci siamo prefissi”. Sotto il governo della Thatcher cominciarono ad affermarsi le caratteristiche della dialettica euroscettica di destra che viene utilizzata ancora oggi in Gran Bretagna, e la questione europea assunse una posizione centrale nella politica inglese.

¹⁸ *The Guardian*, Britain, proud home of Euroscepticism; Discorso di Margaret Thatcher a Bruges il 20/09/1988
<www.margaretthatcher.org/document/107332>

- Oliver Daddow, *Margaret Thatcher, Tony Blair and the Eurosceptic Tradition in Britain*;
- “*The British Journal of Politics and International Relations*”, 2013, vol. 15, 210-227, pag. 217.;
- Martin J. Dedman, *The origins and development of the EU*, cit., pag. 126.
- Mauro Maggiorani, *Unire l’Europa*, cit., pag. 135.
- Nathaniel Copsey e Tim Haughton, *Farewell Britannia? ‘Issue Capture’ and the Politics of David Cameron’s 2013 EU Referendum Pledge*, “*Journal of Common Market Studies*”, 2014, vol. 52, 74-89, pag. 78.

Il successore della Thatcher, John Major, ottenne la carica di Primo Ministro nel 1990, e si rivelò meno euroscettico della Thatcher. Sia Major sia il suo Ministro degli Esteri Douglas Hurd erano contrari tanto quanto la Thatcher al federalismo europeo e alla partecipazione inglese all'Unione Economica e Monetaria, ma erano entrambi più diplomatici della Thatcher e meno ostili nelle trattative con gli altri Stati membri.

Uno dei problemi più gravi riguardo alla questione europea fu l'entrata inglese nel Sistema Monetario Europeo nel 1990.

Il Sistema Monetario Europeo venne istituito nel 1978 con lo scopo di diminuire la fluttuazione tra le valute nazionali grazie al confronto con una valuta virtuale, l'European Currency Unit (ECU), per creare quindi un'area di stabilità monetaria. Il sistema era volontario, e vi aderirono Francia, Germania, Italia, Paesi Bassi, Belgio, Lussemburgo e Irlanda, mentre il Regno Unito decise all'inizio di non parteciparvi.

La Thatcher era fermamente contraria al Sistema Monetario Europeo e si oppose alle proposte di adesione fatte da due suoi cancellieri; prima delle sue dimissioni l'accanito euroscetticismo della **Lady di ferro** sembrò alienarla dal popolo inglese e isolarla dal suo stesso partito.

Una volta entrato nel SME, però, il Regno Unito fu costretto a uscirne dopo solo due anni, nel 1992: in quell'anno ci fu una grave svalutazione della sterlina. Per il popolo inglese, la breve e disastrosa permanenza nel SME provò che la Thatcher aveva avuto ragione a cercare di evitarla fin dall'inizio, e che un'ulteriore integrazione europea avrebbe solo nuociuto alla Gran Bretagna.¹⁹

Per l'euroscettica Gran Bretagna, insomma, la soluzione ideale era un'unione più ampia, e non più profonda, che assomigliasse a una zona di libero scambio. ”.

Nonostante la scarsa fiducia inglese nel progetto comunitario, la Comunità fece grandi progressi verso l'integrazione politica sotto il governo di Major, e con il Trattato di Maastricht nel 1992 nacque ufficialmente l'Unione Europea. La Gran Bretagna accettò di firmare il Trattato di Maastricht solo perché ottenne il cosiddetto “opt-out” sull'euro, ovvero ricevette la possibilità di decidere se entrare o no nell'Unione Economica e Monetaria. Il Regno Unito vedeva con sospetto il progetto di una moneta comune, soprattutto dopo il fallimentare esperimento del Sistema Monetario Europeo, e non voleva abbandonare la sterlina per affidarsi a una valuta unica.

¹⁹ Martin J. Dedman, *The origins and development of the EU*, cit., pag. 125-157 passim.

1.5. I mandati di Tony Blair e David Cameron

La posizione inglese riguardo all'euro non cambiò nemmeno quando il laburista Tony Blair vinse le elezioni contro John Major nel 1997. Gordon Brown, Cancelliere dello Scacchiere, enunciò la politica del “prepararsi e decidere”, secondo la quale l'euro avrebbe dovuto superare cinque test di carattere economico prima che il governo e il Parlamento potessero approvarlo e che un referendum venisse indetto. La moneta unica fallì i test svolti nel 1997, e nel 2003 non superò lo studio di nove mesi condotto dal Tesoro inglese.

Dopo il 2003, il dibattito sull'euro uscì completamente dalla politica inglese. Il verdetto sull'euro era che la Gran Bretagna era stata fortunata a evitarlo, e nessun partito combatté più per convincere gli elettori della necessità di entrare nella moneta unica. Giornali come **il Daily Telegraph**, **il Daily Mail**, **il Times** e **il The Sun** contribuivano a diffondere l'euroscetticismo inglese, e restarono fermamente contrari alla valuta comune e ai nuovi trattati dell'Unione Europea. Fuori dal coro, sin dal referendum del '75 il Morning Star.

Tony Blair ricoprì la carica di Primo Ministro dal 1997 al 2007. Blair si riteneva un europeista, e criticò molte delle opinioni che la Thatcher aveva espresso sull'Unione Europea. Al suo primo discorso dopo la vittoria delle elezioni del 1997 Blair dichiarò che si sarebbe impegnato per dare al Regno Unito “forza e fiducia nella politica interna ed estera, in particolare riguardo all'Europa”:²⁰ “Se ci isolassimo dal continente europeo volteremmo davvero le spalle alla nostra storia, perché facciamo parte dell'Europa e abbiamo contribuito intimamente alla sua storia.”

L'idea di fondo che l'integrazione europea era il prezzo da pagare per la pace, ad esempio, accomunava Blair alla **Lady di ferro**, e la convinzione che il modo migliore per convincere il popolo inglese della necessità dell'UE fosse fare leva sui vantaggi economici ricalcava esattamente l'approccio che aveva portato alla richiesta di adesione alla CEE negli anni '60.

L'euroscetticismo inglese trovò sfogo nel Partito per l'Indipendenza del Regno Unito (**UKIP, United Kingdom Independence Party**), che venne fondato nel 1993 da membri della Lega Anti-Federalismo contrari al Trattato di Maastricht.

Lo scopo primario del partito di estrema destra era abbandonare l'Unione Europea e restituire al Regno Unito la propria sovranità. Il sostegno all'UKIP crebbe molto

²⁰ Oliver Daddow, *Euroscptic Tradition in Britain*, cit., pag. 211-223 passim.

velocemente: alle elezioni parlamentari europee del 1994 il partito ottenne l'1% dei voti inglesi, mentre nel 2004 la percentuale salì al 16%, superando i voti ottenuti dal partito laburista. Il partito euroscettico attirò soprattutto elettori anziani, nostalgici della passata potenza inglese. [50] Altre caratteristiche dell'elettore medio UKIP erano l'ostilità verso le minoranze etniche e il desiderio di fermare l'immigrazione.

Gli anni in cui David Cameron ricoprì la carica di Primo Ministro non contribuirono certo a diminuire l'euroscetticismo inglese. Cameron cominciò la sua carriera politica da convinto euroscettico, entrando nel partito Conservatore quando la Thatcher era Primo Ministro. Egli assistette al fallimento inglese nel Sistema Monetario Europeo, e maturò una ferma opposizione a ulteriori tentativi di integrazione monetaria. Nel 2000, quando il suo euroscetticismo venne messo in discussione, Cameron rispose in modo abbastanza chiaro: "Ecco quello a cui credo: no alla moneta unica, no ad un'ulteriore trasferimento di poteri da Westminster a Bruxelles, sì alla rinegoziazione in ambiti come la pesca, dove l'Unione Europea si è rivelata disastrosa per il Regno Unito. Se questo significa essere eurofilo, allora sono una banana".

Nel 2006, durante il suo primo discorso da leader del partito, Cameron pregò i conservatori di "smetterla di parlare continuamente dell'Unione Europea". Cameron riteneva che parte del motivo per cui i conservatori avevano perso tre elezioni consecutive era la loro insistenza sulla questione europea, quando il partito laburista era invece riuscito a trattare gli argomenti che interessavano davvero al popolo inglese. Una volta diventato Primo Ministro nel 2010, però, Cameron cominciò ad accorgersi che l'Unione Europea era necessaria al Regno Unito. Il Primo Ministro non diventò un convinto eurofilo, ma riconobbe comunque che i vantaggi economici che la Gran Bretagna ricavava dall'UE erano innegabili, e che insieme agli altri Stati membri il Regno Unito aveva maggior potere nelle trattative internazionali. La naturale avversione per l'Unione si trasformò in **rassegnata accettazione di una relazione basata sulla convenienza**, come dimostra la brutale affermazione di Cameron nel 2011: "Rimarremo nell'Unione Europea fino a quando sarà nel nostro interesse farlo".

Durante il mandato di Cameron, il nuovo partito UKIP guidato dal carismatico Nigel Farage riuscì a collegare il malcontento e le paure di una fetta crescente dell'elettorato alla permanenza nell'UE, e l'Unione Europea cercò di reagire alla crisi economica cominciata nel 2008 con il salvataggio dei Paesi in difficoltà e con la creazione di nuove istituzioni finanziarie a livello europeo. Il bisogno di risolvere una volta per tutte la questione europea stava diventando sempre più impellente.

CAPITOLO 2

IL REFERENDUM

2.1. L'annuncio del referendum²¹

Il 23 gennaio 2013 il Primo Ministro David Cameron confermò la sua intenzione di organizzare un referendum sulla possibile uscita del Regno Unito dall'Unione Europea. “Ritengo che si debba discutere di questo problema – delineandolo, guidando il dibattito. Non si può sperare che una situazione difficile si risolva da sola”.²²

Il Primo Ministro inglese promise di indire il referendum entro la fine del 2017 in caso di vittoria alle elezioni generali del 2015, ma la sua posizione al riguardo risultò comunque abbastanza ambigua. Pur riconoscendo che la condizione attuale del Regno Unito nell'Unione Europea era insoddisfacente per molti cittadini inglesi, e che era necessario rinegoziare le condizioni di appartenenza all'Unione, Cameron non dichiarò espressamente che avrebbe votato per l'uscita dall'UE nel caso in cui le richieste inglesi non fossero state accolte dagli altri Stati membri.

Il Primo Ministro insisté però che la sua strategia mirava a garantire che il Regno Unito rimanesse un membro attivo e influente dell'Unione Europea, e che, una volta rinegoziate nuove condizioni più favorevoli per il Regno Unito, avrebbe pienamente sostenuto la permanenza nell'Unione Europea. “**Se usciamo dall'UE, non possiamo certo uscire dall'Europa.** Quest'ultima resterà per molti anni il nostro maggiore mercato, e per sempre il nostro vicino dal punto di vista geografico.” [...] Dovremmo considerare con attenzione anche l'impatto [che un'uscita dall'UE avrebbe] sulla nostra influenza negli affari internazionali. Senza dubbio siamo più influenti a Washington, a

²¹ Adattato da: *Brexit: l'evoluzione dell'euroscetticismo inglese e il referendum del 2016*, Caterina Veggia, Università di Bologna a.a. 2015/2016.

²² Discorso di David Cameron a Bloomberg il 23/01/2013
www.gov.uk/government/speeches/eu-speech-at-bloomberg

Beijing e a Delhi perché abbiamo un ruolo importante nell'Unione Europea. [...] Dovremmo valutare la nostra posizione con molta attenzione prima di rinunciarvi. Se uscissimo dall'Unione Europea avremmo un biglietto di sola andata, non di andata e ritorno”.

Cameron rifiutò però di esprimere chiaramente quale sarebbe stata la sua politica nel caso in cui non fosse riuscito a rinegoziare in modo soddisfacente i termini di adesione all'Unione. Nick Robinson, redattore politico della BBC, cercò di ottenere una dichiarazione più chiara dal Primo Ministro: “Non pensa che il popolo inglese e l'Europa si meritino maggior chiarezza? Sta dicendo che se non riuscisse ad ottenere condizioni migliori voterebbe per uscire dall'Unione Europea? E se evita di rispondere, come ha appena fatto, non dovremmo forse pensare che lei voterebbe per uscire, ma che abbia paura di dirlo esplicitamente?

Cameron rispose che era molto ottimista riguardo alle sue possibilità di ottenere condizioni migliori per la Gran Bretagna, e che comunque la scelta finale non sarebbe stata dei politici, ma del popolo inglese. “Credo che il futuro della Gran Bretagna sia migliore all'interno di una diversa Unione Europea? Sì, lo credo, ed è quello per cui combatterò”.²³

2.2. Il patto di Cameron con l'UE

A seguito delle richieste di Cameron di cambiare alcune delle condizioni di appartenenza all'UE della Gran Bretagna, a inizio febbraio 2016, il presidente del Consiglio europeo Donald Tusk aveva siglato una bozza di riforme. Dopo varie negoziazioni, il testo finale del patto tra il Regno Unito e l'Unione Europea viene approvato il 19 febbraio 2016.²⁴ Il Primo Ministro aveva promesso che il nuovo accordo avrebbe garantito alla Gran Bretagna uno “status speciale” all'interno dell'Unione Europea, e cominciò a condurre una campagna per restare all'interno dell'UE.

Una delle promesse che Cameron aveva fatto ai cittadini inglesi era quella di escludere la Gran Bretagna da un'ulteriore integrazione politica nell'Unione Europea. Cameron riuscì a rispettare questa promessa, come si legge nel testo finale del patto:

²³ *The Guardian*, David Cameron calls for UK exemption from EU's 'ever-closer' union, cit.

²⁴ *The Independent*, David Cameron's EU deal: What's in it and what does it mean?, 20/02/2016

“Viene riconosciuto che il Regno Unito, alla luce della condizione particolare di cui gode sotto i Trattati, non è tenuto ad impegnarsi in un’ulteriore integrazione politica nell’Unione Europea. Questa dichiarazione verrà incorporata nei Trattati al momento della prossima revisione [...] per chiarire che gli accenni ad un’unione sempre più stretta non sono applicabili al Regno Unito.”

Cameron aveva anche promesso che avrebbe ridotto il welfare per gli immigrati. Il Primo Ministro avrebbe voluto bloccare i benefici ai lavoratori stranieri per 13 anni, e invece ottenne di poter limitare l’accesso dei lavoratori ai benefici, spalmati su quattro anni, per soli sette anni. Cameron inoltre avrebbe voluto impedire che i lavoratori europei emigrati nel Regno Unito spedissero assegni ai figli rimasti in patria, ma riuscì a ottenere solo l’indicizzazione degli assegni, che quindi sarebbero stati pagati in base al reddito medio del Paese di provenienza, e non della Gran Bretagna. L’indicizzazione piena sarebbe cominciata solo nel 2020.²⁵

Per quanto riguarda la valuta comune, Cameron richiese un riconoscimento esplicito dell’esistenza di altre valute all’interno dell’Unione Europea, e riuscì a ottenerlo. Il Primo Ministro voleva inoltre essere rassicurato sull’impossibilità di imporre agli Stati fuori dalla zona euro l’adozione della moneta comune. Il testo finale dell’accordo recitava: “Per gli Stati membri la cui valuta non è l’euro, le misure volte ad aumentare l’unione economica e monetaria saranno volontarie. Sarà garantito il rispetto reciproco tra gli Stati dentro e fuori la zona euro.” Nella versione finale del patto venne anche specificato che gli Stati al di fuori dell’eurozona non sarebbero stati tenuti a finanziare i salvataggi degli Stati che fanno parte dell’eurozona.

Un altro degli obiettivi del partito Conservatore era l’aumento della competitività delle aziende grazie a un taglio delle regolazioni burocratiche che gravavano su di esse. Questa era una delle richieste meno problematiche di Cameron, coincidente anzi con la politica del presidente della Commissione Europea Jean-Claude Juncker, e venne accolta nel testo finale dell’accordo.

Cameron era molto soddisfatto del patto che era riuscito a negoziare e che, dopo aver garantito queste condizioni di appartenenza più vantaggiose per il Regno Unito: avrebbe potuto finalmente raccomandare al popolo inglese di votare per rimanere nell’Unione Europea.

²⁵ *Il Fatto Quotidiano, Brexit, accordo Regno Unito – UE: Ora Londra avrà uno status speciale 20/02/2016*

2.3. Natura del referendum

Il referendum sulla permanenza della Gran Bretagna nell'Unione Europea ha avuto luogo il 23 giugno 2016. La domanda su cui i cittadini inglesi sono stati chiamati a votare è: "Il Regno Unito dovrebbe rimanere un membro dell'Unione Europea o abbandonare l'Unione Europea?"²⁶

Il referendum sull'uscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea era un referendum consultivo, senza natura giuridica vincolante. Il Parlamento sarebbe restato sovrano, e quindi anche in caso di vittoria della Brexit il governo inglese avrebbe potuto, in teoria, ignorare la volontà del popolo e rimanere all'interno dell'Unione. In pratica, però, Cameron aveva dichiarato che in caso di vittoria della Brexit avrebbe invocato l'Articolo 50 del Trattato di Lisbona immediatamente dopo il risultato del referendum, dando subito inizio al processo per uscire dall'Unione.

C'è stata molta confusione e disinformazione intorno al referendum sulla Brexit. Molti inglesi hanno votato senza neanche sapere bene che cosa fosse l'Unione Europea. Sondaggi svolti un mese prima del referendum hanno rivelato l'ignoranza inglese in molti aspetti dell'Unione Europea. Quasi un quarto degli intervistati pensava che la Gran Bretagna fosse la nazione che contribuiva di più al budget europeo, e la maggioranza degli intervistati riteneva che la Gran Bretagna fosse comunque tra i primi tre Paesi che pagavano contributi più alti. In realtà, nel 2014 fu la Germania il primo contributore del budget europeo, seguita da Francia e Italia.

La maggior parte degli intervistati, inoltre, sovrastimava il numero di immigrati europei, ritenendo che gli immigrati costituissero il 15% della popolazione inglese, mentre in realtà la percentuale era del 5%. La metà degli intervistati inoltre non sapeva da chi fossero eletti gli europarlamentari, e solo il 5% di essi è riuscito a dire il nome di un europarlamentare inglese eletto dai cittadini della propria regione.

La Commissione Elettorale del Regno Unito ha avuto la responsabilità di garantire una competizione leale tra la campagna a favore dell'uscita dall'Unione e la campagna contro l'uscita dall'Unione. La Commissione ha nominato le due campagne ufficiali, quella pro-Brexit ("Vote Leave") e quella pro-UE ("Britain Stronger in Europe"). Ciascuna delle due campagne ha ricevuto un finanziamento di 600.000 sterline di fondi pubblici, aveva un limite massimo di spesa pari a 7 milioni di sterline, e ha ottenuto spazio alla TV e alla radio.

²⁶ <www.eureferendum.gov.uk/q-and-a/>

2.4. La campagna “Vote Leave”

Politici di diversi partiti sostenevano che l'uscita dall'Unione Europea avrebbe giovato alla Gran Bretagna. I sostenitori della campagna “Vote Leave” erano infatti alcuni membri del partito Conservatore, come Michael Gove e Boris Johnson, alcuni parlamentari laburisti, come Gisela Stuart e Graham Stringer, il Partito Unionista Democratico (DUP) dell'Irlanda del Nord, e i membri del partito UKIP Douglas Carswel e Suzanne Evans. Nigel Farage, il leader dell'UKIP, il Partito per l'Indipendenza del Regno Unito (United Kingdom Independence Party), non ha dato il suo appoggio alla campagna ufficiale “Vote Leave”, preferendo continuare ad appoggiare un'altra campagna euroscettica, Grassroots Out, (GO) a cui ha aderito anche la maggior parte del suo partito.

Altri gruppi hanno dichiarato il loro supporto a “Vote Leave”, come ad esempio **Farmers for Britain**, un'unione di agricoltori inglesi.

Al 14 giugno, la campagna “Vote Leave” ha raccolto 2,78 milioni di sterline. Considerando anche le campagne minori, però, le donazioni totali a favore della Brexit salgono a 8,2 milioni di sterline, superando il totale delle donazioni a favore della campagna per rimanere nell'UE.²⁷

Nonostante il Primo Ministro David Cameron avesse ottenuto, nel suo accordo con l'Unione Europea a febbraio, l'esplicita dichiarazione che la Gran Bretagna non sarebbe mai stata costretta a partecipare ad un'ulteriore unione politica, molti sostenitori della Brexit continuavano a temere di precipitare in una sorta di “Stati Uniti d'Europa”. Come ha dichiarato Nigel Farage: “L'UE non può essere riformata. Continuerà ad andare verso una più profonda, completa integrazione politica. Se rimaniamo, finiremo risucchiati negli Stati Uniti d'Europa. [...] Uscire dall'Unione Europea significherebbe riprendersi il controllo. Significherebbe che a fare e decidere le nostre leggi sarebbero i parlamentari eletti da noi, e non un mucchio di vecchi a Bruxelles che non abbiamo mai eletto. Abbandonare l'Unione Europea farebbe rifiorire la nostra democrazia [...] Ritengo che siamo abbastanza grandi e competenti per governare da soli la nostra nazione”. Esortando i cittadini inglesi a votare per uscire dall'Unione Europea, Farage è arrivato persino ad augurarsi che il 23 giugno, il giorno del referendum, diventasse per la Gran Bretagna la Giornata dell'Indipendenza.

Gli euroscettici ritenevano inoltre che uscire dall'Unione Europea avrebbe fortemente

²⁷ www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/388882/EU_finances_2014_final.pdf >

giovato all'economia inglese. Secondo loro, i benefici economici che l'appartenenza a l'UE portava alla Gran Bretagna erano di gran lunga inferiori agli aspetti negativi. Senza la fastidiosa ingerenza dell'Unione, insomma, la Gran Bretagna sarebbe stata libera di negoziare autonomamente nuovi accordi economici con altre grandi economie mondiali, e avrebbe potuto rinsaldare i legami con gli stati del Commonwealth, il tutto continuando a commerciare con i "vicini europei".

Molti euroscettici ritenevano che la politica dell'Unione Europea in materia di immigrazione mettesse il Regno Unito in pericolo, che avesse peggiorato la crisi dei rifugiati extra UE degli ultimi anni, e che l'unico modo per diminuire il flusso di immigrati dai paesi più poveri dell'Unione Europea fosse riprendersi il controllo dei propri confini e adottare una politica più rigida. Tra i sostenitori della Brexit, il partito UKIP e Farage in particolare hanno condotto un'agguerrita campagna pubblicitaria contro gli immigrati: "L'UE ha fallito. Dobbiamo liberarci dell'UE e riprenderci i nostri confini".

2.5. La campagna "Britain Stronger in Europe"

Politici di diversi partiti sostenevano che la Gran Bretagna avrebbe fatto meglio a rimanere all'interno dell'Unione Europea. La campagna "Britain Stronger in Europe" è stata guidata da Lord Rose, l'ex-presidente del consiglio di amministrazione del colosso Marks and Spencer, ed è stata appoggiata anche dal Primo Ministro David Cameron. Altri importanti membri del partito Conservatore, come il cancelliere dello Scacchiere George Osborne, hanno dato il loro sostegno, oltre alla maggior parte dei parlamentari laburisti, tra cui il leader laburista Jeremy Corbyn e Alan Johnson, che ha guidato la campagna laburista In for Britain. Anche i Liberal Democratici, il partito politico gallese di centrosinistra Plaid Cymru, il Partito dell'Alleanza dell'Irlanda del Nord (APNI), il Partito Social Democratico e Laburista (SDLP) e il Partito Verde hanno appoggiato la campagna "Britain Stronger in Europe" in Irlanda del Nord. In Scozia il Partito Nazionale Scozzese (SNP) ha organizzato la propria campagna per rimanere nell'Unione Europea, poiché non voleva condividere nessuna piattaforma politica con il partito Conservatore.

Al 14 giugno, la campagna "Britain Stronger in Europe" ha raccolto 6,88 milioni di sterline. Considerando anche le campagne non ufficiali, il totale dei fondi raccolti per la campagna a favore della permanenza nell'Unione Europea ammonta a 7,5 milioni di sterline.

In risposta alle richieste di maggior indipendenza politica degli euroscettici, i sostenitori della campagna “Britain Stronger in Europe” dicevano che, grazie all’accordo di Cameron per rinegoziare le condizioni del Regno Unito all’interno dell’Unione Europea, la posizione della nazione era diversa da quella degli altri Stati membri. Come ha dichiarato Cameron stesso, durante un’intervista radiofonica alla BBC il 30 settembre 2014²⁸: “Leaving EU would not break my heart”. Questa frase, poi rimbalzata sui vari network e riportata da numerose testate giornalistiche, esprime in modo sintetico, e anche un po’ ironico, ma comunque molto chiaro, il pensiero ancora attuale di Cameron che non sarebbe particolarmente dispiaciuto di un’uscita della Gran Bretagna dall’Unione Europea. “Mi sento circa mille volte più sicuro del nostro Regno Unito che dell’Unione Europea”. Tale fiducia nel Regno Unito l’ha espressa con convinzione anche in riferimento all’esito del referendum effettuato in Scozia il 18 settembre 2014 per l’indipendenza dalla Gran Bretagna: “La vittoria del “no” in Scozia rafforza la nostra nazione. Insieme siamo migliori”. E, come a completare il suo pensiero iniziale, “It would break my heart to see our United Kingdom broken apart”, questa separazione si sarebbe dolorosa.

Un’eventuale uscita dall’Unione europea potrebbe danneggiare seriamente la Gran Bretagna dato che la sua economia è strettamente connessa con quella europea. Il 50,4% del commercio britannico, che corrisponde al 15% del PIL, è infatti rivolto verso membri dell’UE.²⁹

I fattori per cui la Brexit può avere ripercussioni negative sono:

- barriere tariffarie più elevate tra il Regno Unito e l’Unione europea. Verrebbero applicati dazi e imposte per scoraggiare l’import da parte dell’UE di prodotti britannici;
- elevate barriere non tariffarie al commercio, derivanti ad esempio da:
 - differenze in regolamenti tecnici;
 - norme e procedure di omologazione;
 - standard applicati ai prodotti;
 - regole sanitarie e fitosanitarie tra il Regno Unito e l’Unione europea;
 - mancata partecipazione del Regno Unito alle future iniziative UE volte a una riduzione delle barriere non tariffarie. Tra gli Stati membri vi sono infatti ancora molte differenze;
 - diversità dei sistemi fiscali, che impedisce l’integrazione del mercato;

²⁸ Nithin Schenato: “Gli effetti di una Brexit per il Regno Unito”, Università di Padova, a.a. 2014 – 2015

²⁹ Fonte: www.uktradeinfo.com

- esistono ancora mercati nazionali distinti nel campo dei servizi finanziari, dell'energia e dei trasporti;
- il commercio elettronico tra i Paesi dell'UE si sta sviluppando più lentamente rispetto a quello dei singoli Stati e vi sono differenze sostanziali nelle normative, nelle norme tecniche e nelle pratiche applicate da ogni Paese.

L'Unione europea si è prefissata di risolvere o quantomeno migliorare queste problematiche nei prossimi anni e in caso di una Brexit la Gran Bretagna non potrebbe beneficiarne.³⁰

Jeremy Corbyn, il leader del partito laburista, ha ricordato agli elettori che l'Unione Europea aveva reso possibile l'adozione di leggi a protezione dei lavoratori uniformi in tutta Europa, come le vacanze di quattro settimane, la maternità, la legislazione contro le discriminazioni, e che solo l'Unione Europea avrebbe potuto continuare a difendere i lavoratori in modo così efficiente in tutto il continente.

Corbyn, che all'inizio della sua carriera politica era euroscettico e che votò per uscire dalla Comunità Economica Europea nel referendum del 1975, è stato però accusato di aver condotto una campagna appena "tiepida" per rimanere nell'Unione Europea.³¹ Non ha fatto molte apparizioni alla televisione, e le sue convinzioni per rimanere non sono sembrate molto forti: "Se rimaniamo, credo che l'Europa debba cambiare radicalmente e diventare molto più democratica, condividere la nostra ricchezza e migliorare il nostro stile di vita e le nostre condizioni lavorative in tutto il continente. [...] Non sono un amante dell'Unione Europea. Penso che [quella di rimanere] sia una decisione razionale. Dobbiamo rimanere e provare a migliorare l'UE."³²

Riguardo a l'economia, i sostenitori della campagna "Britain Stronger in Europe" ritenevano che un'uscita dall'Unione non avrebbe affatto giovato all'economia inglese, ma che l'avrebbe anzi danneggiata. Il leader del partito laburista Jeremy Corbyn ha dichiarato: "Metà della nostra economia è strettamente legata all'Unione Europea. Se usciamo, dove venderemo i nostri prodotti? Come sarà la nostra relazione commerciale con l'UE?".³³ Come emergeva da un video illustrativo della campagna "Britain Stronger in Europe", più di 3 milioni di posti di lavoro nel Regno Unito erano legati al

³⁰ Si veda anche art. 206 di "the treaty on the functioning of the european union"

³¹ *The Guardian*, *Jeremy Corbyn must be true to his party on the EU, if not to himself*, 10/06/2016

³² *The Guardian*, *We should stay in EU and improve it, says Jeremy Corbyn*, 20/06/2016

³³ *Democracy Now!* *Jeremy Corbyn: Why I Am Voting for Britain to 'Remain' in European Union in Historic Brexit Vote*, 21/06/2016

commercio con l'UE, e per ogni sterlina investita nell'Unione Europea, la Gran Bretagna ricavava circa 10 sterline tramite commercio, posti di lavoro, investimenti, e prezzi inferiori.³⁴ Cameron ha affermato che sia le pensioni sia i fondi pubblici al servizio sanitario nazionale avrebbero potuto subire dei tagli in seguito all'uscita dall'Unione Europea. Rifiutando le accuse di diffondere allarmismo, Cameron ha dichiarato che era suo compito parlare dei possibili pericoli di un'uscita dall'UE. "Ritengo che ci siano seri rischi, poiché il mercato europeo è cruciale per la nostra economia [...] Non dobbiamo correre questo rischio".³⁵ Cameron ha aggiunto che l'attuale prosperità economica della Gran Bretagna sarebbe danneggiata in caso di uscita dall'Unione, poiché l'esclusione dal mercato unico, su cui operavano circa 500 milioni di persone, avrebbe isolato la nazione. Come ha affermato il Primo Ministro in un video per la campagna "Britain Stronger in Europe": "Le conseguenze per i nostri cittadini sarebbero molto serie: vedremmo un aumento dei prezzi, vedremmo una diminuzione dei posti di lavoro, vedremmo probabilmente un indebolimento della nostra economia... Potremmo persino avere una recessione. Penso che quelli che vogliono uscire dall'Unione Europea stiano giocando il futuro dei nostri figli ai dadi."³⁶

Per quanto riguarda l'immigrazione, i sostenitori della permanenza inglese nell'Unione Europea hanno cercato di ridimensionare l'allarmismo creato dagli euroscettici e dalla feroce campagna anti-immigrazione del partito UKIP. I politici della campagna "Britain Stronger in Europe" hanno provato a rassicurare il popolo britannico: non era vero che tutti gli immigrati dagli altri Paesi dell'Unione Europea si trasferivano nel Regno Unito per approfittare del sistema di welfare inglese e per "rubare" il lavoro ai cittadini inglesi. Negli ospedali inglesi lavoravano 48.000 cittadini UE, e senza il loro contributo il sistema sanitario si sarebbe trovato in grave difficoltà. Purtroppo c'erano anche alcuni immigrati, provenienti soprattutto dall'est dell'Unione Europea, che venivano sfruttati da datori di lavoro senza scrupoli e accettavano di lavorare a condizioni molto peggiori di quelle a cui erano abituati gli inglesi; come ha dichiarato Jeremy Corbyn, però, bisognava "smettere di incolpare le persone che vengono sfruttate. Cominciamo a puntare il dito verso quelli che le stanno sfruttando".³⁷

"L'immigrazione ha portato enormi vantaggi economici, culturali e sociali alla nostra nazione", ha dichiarato il sindaco di Londra Sadiq Khan. E il Regno Unito non era stato

³⁴ Video 6 Reasons you need to vote Remain on June 23 rd. <www.strongerin.co.uk/#y8fRvlt4KDPSVr_V.97>

³⁵ BBC, PM David Cameron: 'Don't risk leaving the EU', 12/06/2016

³⁶ Video Prime Minister David Cameron explains why we should all vote REMAIN on 23 June, <www.youtube.com/watch?v=i7CHUug01ek>

³⁷ Democracy Now!, Jeremy Corbyn: Why I Am Voting for Britain to "Remain" in European Union in Historic Brexit Vote, cit.

certo “invaso” dai profughi extra-europei, come invece traspariva dai poster xenofobi dell’UKIP, anzi la Gran Bretagna era stata una delle nazioni europee ad accogliere meno profughi.³⁸

Anche il giornale The Guardian ha deciso di abbandonare l’imparzialità iniziale e ha dichiarato il suo appoggio all’Unione Europea. In un articolo pubblicato pochi giorni prima del referendum, l’editoriale del giornale ha pregato i lettori di non dimenticare la storia. La Gran Bretagna è una nazione europea dal punto di vista sia storico che culturale, geografico ed economico. E il primo grande merito dell’Unione Europea è stato quello di portare la pace: “Storicamente, gli abitanti delle nostre isole hanno combattuto e sono morti in guerre europee fino a 70 anni fa. All’interno dei confini dell’Unione Europea, invece, non c’è stata nessuna guerra. Non è stato un caso.” Il giornale ha fatto appello alla razionalità dei lettori, pregandoli di riconoscere che i grandi problemi dell’era moderna, come ad esempio le crisi migratorie, il riscaldamento globale, le epidemie, l’evasione fiscale e la proliferazione di armi, non si sarebbero fermati davanti ai confini nazionali e avrebbero potuto essere risolti solo attraverso la cooperazione internazionale. L’isolamento non avrebbe risolto nulla, e se avesse vinto il Leave e se la Gran Bretagna fosse davvero uscita dall’UE, i plutocrati che caldeggiavano quest’uscita non avrebbero davvero aumentato il budget del servizio sanitario nazionale o tassato i ricchi in modo più equo, come sosteneva la loro campagna.

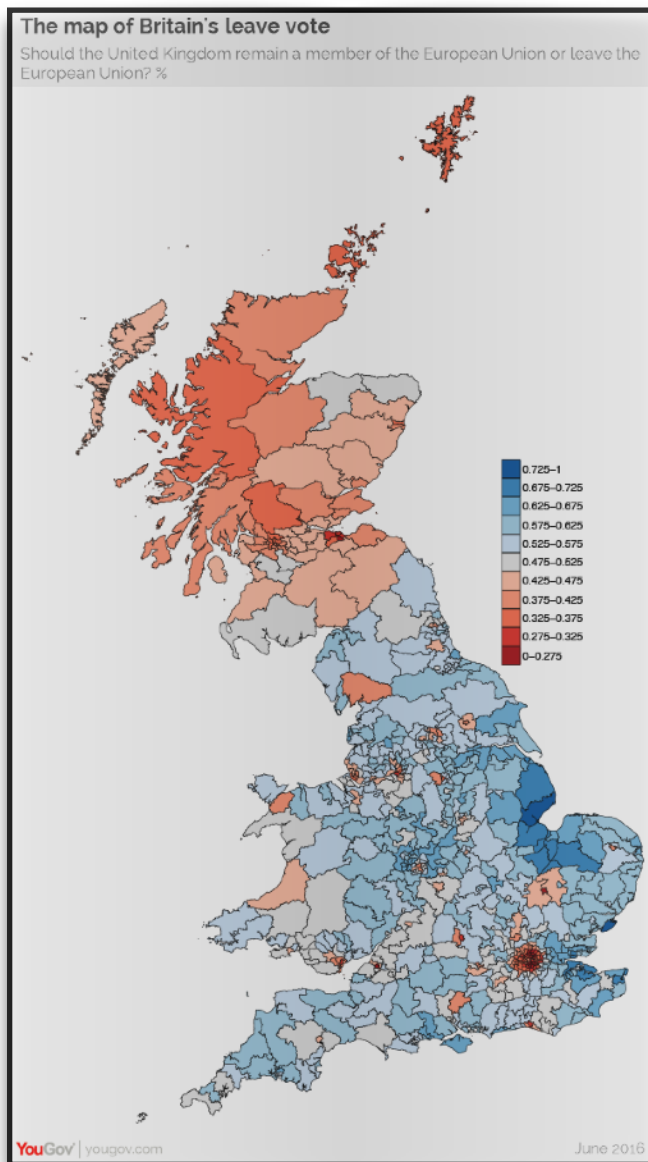
2.6. Il risultato del referendum

Il 24 giugno 2016 viene annunciato il risultato del referendum: il 51,9% dei votanti del Regno Unito decide di uscire dall’Unione Europea e il 48,1% vota per rimanere, portando alla vittoria del Leave. Hanno votato più di 30 milioni di persone, cioè il 72,2% degli elettori aventi diritto. Non si era registrata una così alta percentuale di votanti dall’elezione generale del 1992.

Analizzando il risultato del referendum dal punto di vista geografico, emerge che in Inghilterra prevale il desiderio di uscire dall’Unione Europea, con il 53,4% dei voti a favore dell’uscita. La grande eccezione è la cosmopolita Londra, dove solo il 40,1% dei votanti sceglie la Brexit. La regione inglese dove la vittoria della Brexit è più schiacciante è quella delle Midlands Occidentali, dove il 59,3% della popolazione vota per abbandonare l’UE. Anche il Galles vota per la Brexit, con una percentuale del 52,5% dei voti. La Scozia e l’Irlanda del Nord, invece, votano entrambe per rimanere

³⁸ The Guardian, Refugees welcome? How UK and Germany compare on migration, 02/09/2015

all'interno dell'Unione. In Scozia il 62,0% dei votanti sceglie di restare nell'UE, in Irlanda del Nord la percentuale è del 55,8%. Perché la maggioranza scozzese e irlandese vota per restare nell'UE? Al referendum del 1975 Scozia e Irlanda del Nord erano meno entusiaste riguardo alla CEE, e nonostante entrambe avessero votato per rimanere, la percentuale dei voti favorevoli nelle due regioni era inferiore del 10% rispetto alla percentuale registrata in Inghilterra. Negli anni tra il referendum del '75 e quello del 2016, però, l'Unione Europea ha stanziato molti fondi per lo sviluppo regionale dell'Irlanda e delle parti più povere della Scozia, e la struttura politica dell'UE ha



favorito il decentramento di poteri dal Regno Unito alle nazioni costitutive, facilitando la legittimazione del parlamento scozzese e irlandese. L'Unione Europea ha guadagnato quindi popolarità sia in Scozia sia in Irlanda del Nord; inoltre uno dei principali punti della campagna del Leave, ovvero l'immigrazione, non ha fatto presa sugli elettori delle due regioni, che furono storicamente interessate da forti fenomeni di emigrazione. Considerando anche la provenienza rurale o urbana dei votanti emerge un altro dato interessante: con l'eccezione di Birmingham e Bradford, dove la Brexit vince di poco, le prime nove città del Regno Unito in ordine di grandezza votano per restare parte dell'Unione Europea. Fuori dalle città, invece, nella Gran Bretagna rurale, prevale quasi ovunque il desiderio di uscire dall'UE.

È interessante esaminare il risultato del referendum considerando anche l'età anagrafica dei votanti. Il voto, ovviamente, è segreto, quindi non si conoscevano le percentuali esatte dei giovani o degli anziani che hanno votato per la Brexit, ma in base a indagini svolte dopo il referendum risulta chiaro che i giovani avrebbero preferito rimanere

all'interno dell'Unione Europea. Come ha commentato Beppe Severgnini sul Corriere della Sera, "Brexit sembra, prima di tutto, lo sgambetto a una generazione [...] I nonni hanno deciso il futuro dei nipoti." Tra gli inglesi con più di 65 anni, solo il 36% sceglie di restare nell'Unione Europea. Tra i votanti tra i 25 e i 49 anni, la percentuale sale al 54%. Nei ragazzi tra 18 e 24 anni, quelli che votano Remain sono il 71%. A cosa si deve questa marcata differenza di opinioni tra le nuove e le vecchie generazioni? La maggior apertura mentale dei giovani deriva, tra le altre cose, dalla possibilità di viaggiare di più, di tenersi in contatto con il resto del mondo tramite internet e i social network, e soprattutto di studiare all'estero grazie al programma **Erasmus+**. La "generazione Erasmus" è nata all'interno dell'Unione Europea ed è cresciuta abituata alla valuta comune, all'assenza di frontiere, all'idea di essere cittadini d'Europa; le generazioni più anziane, invece, sono probabilmente intrappolate nel ricordo di un passato glorioso e ormai mitizzato, in cui la Gran Bretagna è ancora una grande potenza indipendente a capo delle colonie.

Altro dato interessante è la classe sociale degli elettori. Se consideriamo il livello di istruzione, emerge che il 68% degli inglesi laureati o in possesso di un diploma specializzato sceglie di restare nell'Unione Europea. Il 70% dei loro connazionali che hanno interrotto gli studi a 16 anni o prima vota invece per la Brexit. Inoltre, il desiderio di uscire dall'Unione prevale nelle periferie e nei sobborghi delle città: all'estremo Est della moderna e multietnica Londra, vicino all'estuario del Tamigi, i quartieri di Barking e Dagenham sono l'unico distretto a dare la maggioranza alla Brexit; i cittadini di Liverpool votano in massa per restare, con l'eccezione di quelli residenti nei quartieri più lontani dal centro, anch'essi vicini all'estuario del fiume cittadino Merseyside; a Newcastle il Leave prevale solo nei quartieri operai sulle sponde del Tyne. Che dato emerge dall'analisi della classe sociale degli elettori? Gli inglesi più istruiti sono probabilmente più informati sull'Unione Europea e sui benefici che il Regno Unito ricava dall'adesione, mentre quelli meno istruiti e provenienti dalle classi sociali inferiori sono più disinformati ed inclini a farsi conquistare dalla dialettica euroscettica incentrata sull'immigrazione e sulle promesse di un'economia più forte. La distribuzione dei voti del referendum per il Leave ricalca quasi esattamente la distribuzione dei voti per il partito Ukip alle ultime elezioni generali: dato che non dovrebbe stupire, poiché l'idea cardine del partito è ottenere l'uscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea.

CAPITOLO 3

IL NUOVO ARTICOLO 50 TUE

3.1. La clausola di recesso dall'Unione

La proposta di introdurre nei trattati fondamentali una clausola appositamente dedicata al recesso dall'Unione da parte di uno Stato membro fu avanzata per la prima volta al **Consiglio Europeo di Laeken** del 14 e 15 dicembre 2001, riunito per abbozzare una proposta di Costituzione Europea.

Durante i lavori vennero presentati numerosi contributi dottrinali, ognuno dei quali suggeriva di formulare la clausola di recesso in maniera differente.

I modelli teorici di riferimento per l'elaborazione di una withdrawal clause erano tre: **State Primacy**, **Union Primacy** e **Union Control**.³⁹

Il primo modello, il quale non a caso fu sostenuto da un contributo dottrinale presentato dal governo britannico, attribuiva agli Stati membri piena libertà di recesso, senza possibilità di intervento o veto da parte delle istituzioni dell'Unione.

Il secondo modello, al contrario, incarnava una concezione di membership irreversibile: una volta entrati nell'Unione, non sarebbe più stato possibile uscire.

Il terzo modello, quello dello Union Control, offriva un diritto di recesso non unilaterale, bensì concordato. Lo Stato membro desideroso di uscire avrebbe dovuto negoziare con gli altri componenti dell'Unione una soluzione mutualisticamente condivisa, come avviene ad esempio nel modello della Federazione Canadese.

La soluzione in seguito confluita nell'art. I-59 della bozza di Costituzione, ed infine nell'art. I-60 del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa sfuggiva però ad una facile collocazione all'interno di ciascuno di questi tre modelli.

Essa infatti appariva sbilanciata verso il modello della State Primacy, in quanto attribuiva un diritto di recesso unilaterale, al tempo stesso mitigato rendendolo non immediato: lo Stato intenzionato a recedere avrebbe infatti dovuto intraprendere lunghe

³⁹ Friel, *Providing a Constitutional Framework for Withdrawal from the EU: Article 59 of the Draft European Constitution*, in *The International and Comparative Law Quarterly*, Vol. 53 (2), 2004, p. 422.

trattative con gli altri Stati membri dell'Unione, potendo il recesso unilaterale entrare in vigore solo dopo due anni dall'inizio della procedura disciplinata dalla clausola.

Nonostante il fallimento del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa, naufragato in seguito alla fallita ratifica da parte di Francia e Paesi Bassi, la clausola di recesso ex art. I-60 fu una delle numerose disposizioni che, lungi dall'essere accantonate, confluirono in modo pressoché immutato all'interno del Trattato di Lisbona.

Quest'ultimo, entrato in vigore il 1° dicembre 2009, definisce l'ossatura istituzionale attuale dell'Unione, disciplinando il recesso dalla stessa da parte di uno Stato membro in base all'art. 50 del nuovo Trattato sull'Unione Europea.

Tale norma oggi dispone:

1. Ogni Stato membro può decidere, conformemente alle proprie norme costituzionali, di recedere dall'Unione.
2. Lo Stato membro che decide di recedere notifica tale intenzione al Consiglio europeo. Alla luce degli orientamenti formulati dal Consiglio europeo, l'Unione negozia e conclude con tale Stato un accordo volto a definire le modalità del recesso, tenendo conto del quadro delle future relazioni con l'Unione. L'accordo è negoziato conformemente all'articolo 218, paragrafo 3 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea. Esso è concluso a nome dell'Unione dal Consiglio, che delibera a maggioranza qualificata previa approvazione del Parlamento europeo.
3. I trattati cessano di essere applicabili allo Stato interessato a decorrere dalla data di entrata in vigore dell'accordo di recesso o, in mancanza di tale accordo, due anni dopo la notifica di cui al paragrafo 2, salvo che il Consiglio europeo, d'intesa con lo Stato membro interessato, decida all'unanimità di prorogare tale termine.
4. Ai fini dei paragrafi 2 e 3, il membro del Consiglio europeo e del Consiglio che rappresenta lo Stato membro che recede non partecipa né alle deliberazioni né alle decisioni del Consiglio europeo e del Consiglio che lo riguardano. Per maggioranza qualificata s'intende quella definita conformemente all'articolo 238, paragrafo 3, lettera b) del trattato sul funzionamento dell'Unione europea.
5. Se lo Stato che ha receduto dall'Unione chiede di aderirvi nuovamente, tale richiesta è oggetto della procedura di cui all'articolo 49.⁴⁰

⁴⁰ Articolo 50, TUE.

3.2. Il recesso via Agreement

Terminata l'analisi delle soluzioni che il Diritto ha offerto prima e dopo le riforme di Lisbona agli Stati intenzionati a terminare la loro membership dell'Unione, procediamo ora ad un esame dettagliato del recesso tramite Withdrawal Agreement. (paragrafi 2, 3 e 4 dell'art. 50 TUE).⁴¹

Inoltre l'art. 50, par. 3 TUE introduce formalmente il c.d. “abbandono dell'Unione Europea tramite accordo”, la soluzione più in armonia con lo spirito dei trattati, purché la norma sia coniugata col principio di leale cooperazione tra Unione e Stati membri ex art. 4, par. 3 TUE. Lo stesso art. 50 sembra confortare detta prospettiva col paragrafo 2 ove si specifica:

“L'accordo è negoziato conformemente all'articolo 218, paragrafo 3 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione europea. Esso è concluso a nome dell'Unione dal Consiglio, che delibera a maggioranza qualificata previa approvazione del Parlamento europeo”.

Se, da un lato, a portare avanti il negoziato in nome dello Stato intenzionato a recedere saranno i rappresentanti del proprio governo, ci si è posti il dubbio riguardo chi, dall'altra parte, debba gestire le trattative in nome dell'Unione. Per l'UE il procedimento è gestito da Michel Barnier, quale delegato e responsabile unico della Commissione Europea, per il Regno Unito da David Davis.

Come precedentemente accennato, i negoziati avvengono in modo del tutto analogo a quelli volti alla conclusione di accordi tra l'Unione ed i Paesi terzi, disciplinati dal Titolo V della Parte V del Trattato sul Funzionamento dell'Unione, che contiene l'articolo 218, paragrafo 3.

Dispone quest'ultimo: “La Commissione [...] presenta raccomandazioni al Consiglio, il quale adotta una decisione che autorizza l'avvio dei negoziati e designa, in funzione della materia dell'accordo previsto, il negoziatore o il capo della squadra di negoziato dell'Unione”.⁴²

⁴¹ *Questo iter concordato, che incontra la sua disciplina di base nei trattati costitutivi dell'Unione europea, rappresenta senz'altro la soluzione ottimale che uno Stato membro dovrebbe seguire qualora, pur intenzionato ad abbandonare l'Unione Europea, desideri garantire alla propria cittadinanza una fase di transizione il meno burrascosa possibile.*

⁴² Articolo 218, par. 3 Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea si occupa delle diverse fasi della vita di un accordo internazionale, quindi i negoziati, la firma, la conclusione, alcuni aspetti dell'esecuzione, nonché la sospensione degli impegni pattizi sottoscritti dall'Unione europea.

Il Consiglio, ascoltate le raccomandazioni della Commissione, provvede pertanto alla nomina di una squadra di negoziatori, la quale abbozzerà con lo Stato interessato un Withdrawal Agreement, sulla base degli orientamenti formulati dal Consiglio Europeo. La bozza di accordo raggiunta dalle parti viene quindi sottoscritta, in nome dell'Unione, dal Consiglio, il quale delibera sul testo a maggioranza qualificata previa approvazione del Parlamento Europeo. Opportunamente, il paragrafo 4 della clausola di recesso specifica che, nel corso di tali deliberazioni, i rappresentanti dello Stato recedente nel Consiglio e nel Consiglio Europeo non partecipano ai lavori.

Nella delibera con la quale decide la conclusione dell'accordo, il Consiglio vota a maggioranza qualificata secondo la definizione che di quest'ultima si dà nell'articolo 238, par. 3, lettera b) del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea⁴³: l'accordo sarà pertanto concluso con l'assenso del “72% dei membri del Consiglio rappresentanti gli Stati membri partecipanti, che totalizzino almeno il 65% della popolazione di tali Stati”⁴⁴.

Al momento dell'entrata in vigore, il Withdrawal Agreement produrrà l'effetto di far cessare l'applicazione dei trattati europei all'ormai ex Stato membro, certificandone l'uscita dall'Unione.

Qualora il Withdrawal Agreement assuma invece la forma di “accordo di natura mista” (disciplinante tanto il recesso quanto le modifiche ai trattati necessarie a tener conto della cessazione della membership dello Stato interessato), per la sua entrata in vigore sarà necessaria la ratifica di tutti gli Stati membri dell'Unione. Sia che abbia la forma di accordo internazionale, sia che assuma l'aspetto di un accordo misto, il Withdrawal Agreement entrerà a far parte della sfera del Diritto dell'Unione, come tale sottoposto alla giurisdizione della Corte di Giustizia ed ipoteticamente oggetto di controversie relative alla validità della sua sottoscrizione e approvazione, ex art. 263 TFUE. Inoltre, a partire dalla sua entrata in vigore, i tribunali nazionali dei restanti Stati membri potranno invocare la Corte di Giustizia dell'Unione allo scopo di ottenere una pronuncia pregiudiziale ex art. 267 TFUE avente ad oggetto tale accordo, mentre i tribunali dello Stato ormai uscito dall'Unione potranno fare altrettanto solo ove si siano visti attribuire tale potere in sede di redazione dell'accordo.

L'accordo sul recesso di uno Stato membro, stipulato tra la parte uscente ed il Consiglio dell'Unione, andrebbe a formare parte del Diritto primario dell'UE, essendo gli accordi conclusi dall'Unione con soggetti terzi parte integrante del Diritto della stessa ex art. 216 TFUE. Riguardo ai contenuti necessari del Withdrawal Agreement, il punto di

⁴³ Secondo quanto stabilito dall'articolo 50, par. 4 del Trattato sull'Unione Europea.

⁴⁴ Articolo 238, par. 3, lett. b) Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea.

riferimento normativo è offerto dal paragrafo 2 dell'articolo 50 TUE, il quale considera l'accordo come “volto a definire le modalità del recesso, tenendo conto del quadro delle future relazioni con l'Unione”.

Il parametro normativo si dimostra pertanto piuttosto scarno e privo delle indicazioni sufficienti rispetto al contenuto minimo che tale accordo dovrebbe avere.

Tale circostanza presenta però anche degli elementi positivi: come strumento particolarmente flessibile, il Withdrawal Agreement può assumere una vastissima gamma di contenuti, ed è anzi auspicabile che ad esso le parti ricorrano per dirimere qualsiasi controversia possa loro derivare dall'evento del recesso: sorte degli ex dipendenti dell'Unione dotati di cittadinanza dello Stato recedente; status delle agenzie o istituzioni dell'Unione aventi sede nel territorio dello Stato uscente; eventuali questioni relative alla denominazione del debito; concessioni particolari nei confronti dello Stato uscente nonché dei suoi cittadini e prodotti; destino dei progetti di ricerca e innovazione destinatari, nel Paese recedente, di finanziamenti europei; eventuale rimborso parziale degli ultimi contributi versati dallo Stato uscente nel bilancio dell'Unione; eventuale predisposizione di normative transitorie per i settori oggetto di normativa europea, in attesa di futura legislazione nazionale.

Questi sono solo alcuni dei possibili contenuti che il Withdrawal Agreement potrà assumere, ed è anzi auspicabile che ne assuma altri ancora, dal momento che ogni questione in esso regolata costituirà una possibile fonte di controversia giuridica, politica ed economica in meno. La presenza di un Agreement e la sua completezza possono anzi essere considerate condizioni essenziali perché le future relazioni tra l'Unione ed il suo ormai ex Stato membro prendano avvio in modo pacifico e possano rivelarsi proficue e costruttive per entrambe le parti. La gestione del recesso di uno Stato membro è gestita dall'Unione Europea facendo in primis affidamento sui propri organi di natura intergovernativa: perni dell'iter ex art. 50 TUE sono il Consiglio Europeo, incaricato di dare ai negoziatori gli orientamenti che ne guideranno l'operato, ed il Consiglio, incaricato di concludere l'accordo in rappresentanza dell'intera Unione.

Il ruolo della Commissione Europea, che nel dettato dell'articolo 50 nemmeno viene citata, appare estremamente debole, essendo questo limitato all'invio di mere raccomandazioni al Consiglio nella fase di nomina, da parte di quest'ultimo, dei negoziatori.

Il gap democratico che affligge l'intera procedura di recesso risulta parzialmente colmato dal controllo che, indirettamente, i parlamenti nazionali esercitano sull'operato dei rappresentanti dei propri governi all'interno del Consiglio e del Consiglio Europeo e, in primis, dal Parlamento Europeo, il quale ha il potere di approvare o respingere la bozza di accordo stipulata prima del voto definitivo del Consiglio, detenendo un implicito potere di veto.

3.3. L'ipotesi del recesso unilaterale e la verifica di una sua percorribilità concreta

Abbiamo ormai realizzato come l'articolo 50 TUE offra, per la prima volta, una via espressa agli Stati membri dell'Unione Europea i quali desiderino porre fine alla propria membership.

Abbiamo quindi riflettuto sulla struttura di questa clausola, evidenziando come una lettura della stessa conforme allo spirito dei trattati e, in particolare, al principio di leale cooperazione ex art. 4, paragrafo 3 TUE, giochi fortemente a favore di una soluzione mutualistica della questione, attraverso la cooperazione tra le parti volta alla conclusione di un Withdrawal Agreement in grado di rendere ordinato un evento di per sé fortemente traumatico.

Ciononostante, la norma non prevede quest'ultimo come unico esito della procedura di uscita: l'articolo 50 TUE rende possibile un finale alternativo: il recesso unilaterale dall'organizzazione in mancanza di accordo.

La questione relativa all'esistenza e percorribilità pratica di questo finale alternativo ha suscitato un profondo dibattito dottrinale, delineatosi secondo due correnti principali: da un lato chi, facendo leva sui paragrafi 1 e 3 della clausola, sostiene che gli Stati membri sono titolari di un diritto di recesso unilaterale attivabile alla scadenza del termine biennale per le trattative ex art. 50 TUE⁴⁵ (ove le parti del negoziato non optino per una sua proroga); dall'altro lato chi, partendo da un'interpretazione della norma più sensibile allo spirito dei trattati, afferma che gli Stati membri hanno sì diritto di decidere unilateralmente il recesso secondo i propri meccanismi costituzionali interni ma dovranno, in seguito, inserire le loro pretese nella procedura negoziale stabilita dall'articolo 50 TUE. In questa seconda visione, il diritto di recesso si risolve nella decisione di recedere, il cui esito viene però rimesso all'andamento delle trattative tra Stato recedente e Unione.

Il cuore della questione risiede nel paragrafo 3 della clausola, il quale dispone: “I trattati cessano di essere applicabili allo Stato interessato a decorrere dalla data di entrata in vigore dell'accordo di recesso o, in mancanza di tale accordo, due anni dopo la notifica di cui al paragrafo 2, salvo che il Consiglio europeo, d'intesa con lo Stato membro interessato, decida all'unanimità di prolungare tale termine”.⁴⁶

⁴⁵ Vedi *supra* Nota 221, *Op. Cit.*, p. 152.

⁴⁶ Articolo 50, par. 3 Trattato sull'Unione Europea.

La rilevanza qualitativa e quantitativa dei contenuti che il Withdrawal Agreement dovrebbe assumere pone però seri dubbi sull'adeguatezza del termine che la disposizione assegna alle parti allo scopo di trovare un accordo: di fronte a nodi tanto complessi ed equilibri delicati, due anni di trattative saranno sufficienti a giungere ad un compromesso adeguato?

Qualunque sia la risposta a questa domanda, la presenza di un termine di fatto impedisce che i negoziati possano prolungarsi illimitatamente: il termine biennale diminuisce il rischio che uno Stato membro possa abusare della clausola di recesso per ottenere concessioni particolari dai suoi partner europei dietro la minaccia di abbandonare l'Unione.

Vi è concordia in dottrina nel denunciare i limiti del recesso unilaterale e auspicare, nell'applicazione dell'art. 50 TUE, il ricorso delle parti ad una sincera cooperazione e, in sostanza, la conclusione di un Withdrawal Agreement.

Sostiene al riguardo Lazowski: “Taking into account the existing levels of legal and economic integration (not to mention interdependence), it would be in the interests of both sides to provide an adequate legal basis for withdrawal and future relations. [...] At stake would be the rights of citizens and companies benefiting from the internal market, the ex- Member State included. Bearing this in mind, it is hard to imagine a departing Country proceeding with a ‘no looking back’ walkout”⁴⁷.

Anche Athanassiou, ritenendo possibile ex art. 50 TUE la configurabilità del recesso unilaterale ad opera di uno Stato membro, sembra ritenere il recesso negoziato con accordo di transizione (Withdrawal Agreement) di gran lunga più percorribile, e di certo più in linea con lo spirito dei trattati: “Negotiated withdrawal from the EU would not be legally impossible even prior to the ratification of the Lisbon Treaty, and [...] a unilateral withdrawal would undoubtedly be legally controversial; [...] while permissible, a recently enacted exit clause is, prima facie, not in harmony with the rationale of the European unification project and is otherwise problematic, mainly from a legal perspective”⁴⁸.

Sembra che un recesso puramente unilaterale, privo di accordi e animato da un approccio “no look behind” porterebbe allo Stato recedente problematiche più gravi di quelle che possano verosimilmente aver motivato la stessa decisione di abbandonare l'Unione.

⁴⁷Lazowski, *Withdrawal from the EU and alternatives to membership*, in *European Law Review*, Vol. 37(5), 2012, pag. 527.

⁴⁸Athanassiou, *Withdrawal and Expulsion from the EU and EMU*, in *Legal Working Paper Series No. 10*, European Central Bank, 2009, p. 4.

3.4. Le conseguenze giuridiche dell'uscita dall'Unione Europea

Ipotizziamo adesso che uno Stato abbia percorso con successo l'iter che l'art. 50 TUE de facto predispone: quali conseguenze si troverebbe ad affrontare tale Stato a causa del proprio recesso?

Queste sono difficili da prevedere: dipende dalle modalità con cui vengono condotti i negoziati ex art. 50, par. 2 TUE.⁴⁹

La presenza o meno di un Withdrawal Agreement è in effetti dirimente ai fini della determinazione degli effetti del recesso: quanto più i negoziati riusciranno a produrre un accordo fruttuoso e dettagliato, maggiore sarà il numero di potenziali controversie evitate e la possibilità di garantire nel corso della transizione un grado sufficiente di certezza giuridica.

Cercheremo ora di ricostruire le sfide che, dal punto di vista giuridico, ma non solo, uno Stato intenzionato a recedere dall'Unione si troverà ad affrontare.

In primo luogo, verrà a cessare l'applicazione del Diritto dell'Unione avente efficacia diretta; lo Stato verrà a trovarsi così sollevato dal compimento di numerose obbligazioni, quali la partecipazione alla programmazione economica, l'invio di dati statistici ad Eurostat, la preparazione di reports periodici circa i possibili aiuti di Stato, e così via.

Nei settori di (ormai) ex competenza esclusiva dell'Unione, lo Stato receduto si scontrerà con un serio dilemma: venendo improvvisamente a cessare nel suo territorio l'efficacia dei regolamenti e direttive emanati dall'Unione, si renderà necessario decidere se permettere a tali norme di rimanere in vigore o contrariamente procedere ad una imponente opera di “*rilegislazione*” ex novo di interi settori dell'ordinamento.

A riguardo, nella lettera di notifica di uscita ex art 50 inviata da Theresa May a Tusk, si legge: “The Government will bring forward legislation that will repeal the Act of Parliament - the European Communities Act 1972 - that gives effect to EU law in our country. This legislation will, wherever practical and appropriate, in effect convert the

⁴⁹ *Their occurrence and magnitude will very much depend on the exit negotiations and the agreed post-exit relationship between that Member State and the EU*

body of existing European Union law (the “acquis”) into UK law. This means there will be certainty for UK citizens and for anybody from the European Union who does business in the United Kingdom. The Government will consult on how we design and implement this legislation, and we will publish a White Paper tomorrow. We also intend to bring forward several other pieces of legislation that address specific issues relating to our departure from the European Union, also with a view to ensuring continuity and certainty, in particular for businesses. We will of course continue to fulfil our responsibilities as a member state while we remain a member of the European Union, and the legislation we propose will not come into effect until we leave. From the start and throughout the discussions, we will negotiate as one United Kingdom, taking due account of the specific interests of every nation and region of the UK as we do so. When it comes to the return of powers back to the United Kingdom, we will consult fully on which powers should reside in Westminster and which should be devolved to Scotland, Wales and Northern Ireland. But it is the expectation of the Government that the outcome of this process will be a significant increase in the decision-making power of each devolved administration.” L'accordo di transizione in corso di negoziazione, poi, darà intera applicazione a questo intento.

L'uscita dall'Unione da parte di uno Stato membro comporterebbe inoltre la perdita per i suoi cittadini e per le sue merci del libero accesso al Mercato Unico Europeo.

I cittadini dello Stato uscente cesserebbero infatti di godere delle quattro libertà fondamentali: libera circolazione delle persone, libera circolazione delle merci, libera circolazione dei servizi e libera circolazione dei capitali, simboli del processo di integrazione europea. La perdita di queste quattro libertà produrrebbe un vero e proprio terremoto nella vita sociale ed economica degli individui e delle imprese aventi rispettivamente nazionalità e sede nello Stato uscente.

Le imprese perderebbero infatti la possibilità di offrire liberamente i propri prodotti all'interno del territorio degli Stati membri dell'Unione, dovendosi nuovamente scontrare, come accadeva prima dell'integrazione europea, con ingenti dazi doganali e con il costante rischio di restrizioni alle importazioni da parte degli Stati destinatari delle merci.

Se, ad esempio, l'Italia abbandonasse l'Unione Europea, i celebri prodotti del settore agroalimentare o automobilistico, che sostengono in gran parte l'economia del Paese, verrebbero venduti sui mercati degli ex partner europei ad un prezzo influenzato dai dazi doganali e dalle eventuali restrizioni che l'Italia incontrerebbe in quanto Paese terzo.

Il Mercato Unico Europeo ha a lungo garantito la prosperità dei Paesi membri anche grazie all'ampiezza che lo contraddistingue, la quale favorisce la riduzione dei costi e le

economie di scala: maggiori sono le dimensioni del mercato, maggiori saranno questi benefici.

Per comprendere quali opportunità siano offerte dal Mercato Unico, sarà sufficiente constatare che l'economia dell'Unione Europea ha ormai superato per dimensioni quella degli Stati Uniti d'America, in forza di un PIL ammontante nel 2014 a 13.920.541 milioni di euro.⁵⁰

Inoltre, qualora lo Stato fuoriuscito desideri esportare ancora i propri prodotti all'interno dell'Unione, esso dovrà scontrarsi non solo con i dazi doganali ma anche con la necessità di adattare le proprie merci agli elevati standard tecnici richiesti dai Paesi dell'Unione.

Il Paese receduto, dovendo adattare la propria produzione alle normative europee di settore ma non potendo più partecipare al decision making delle stesse, verrebbe quindi a trovarsi in una condizione paradossale e deteriore, efficacemente descrivibile come “Regulation without representation”.

Per evitare i drastici effetti appena esposti, derivanti dalla perdita d'accesso al Mercato Unico e capaci di danneggiare profondamente l'economia dello Stato recedente, quest'ultimo potrebbe tentare di raggiungere un compromesso con l'Unione in sede di Withdrawal Agreement, optando per soluzioni alternative alla membership ma in grado di garantire ugualmente una qualche via d'accesso al Mercato Unico.

In ogni caso, qualsiasi soluzione di accesso al Mercato Unico in assenza di membership piena porrebbe l'ex Stato membro desideroso di esportare le proprie merci nel territorio dell'Unione nella paradossale condizione di “Regulation without representation”, sollevando seri dubbi circa l'opportunità del recesso.

Come sottolinea Phedon Nicolaides, l'elevato grado di integrazione normativa ed economica rende infatti estremamente complesso procedere al totale scioglimento della vita di uno Stato membro da quella degli altri suoi partner europei.⁵¹

Un altro elemento da prendere in considerazione ai fini della nostra indagine è la sorte che in caso di recesso toccherebbe ai diritti acquisiti dai cittadini dello Stato receduto nel territorio degli altri Paesi dell'Unione, così come quella dei diritti acquisiti da cittadini di altri Stati dell'Unione all'interno del territorio dello Stato receduto.

⁵⁰ Fonte: Informazioni essenziali sull'UE, Europa.eu, 2014.

⁵¹ “The degree of economic integration is far too advanced to allow for a swift and cheap disentanglement”

3.5. Stato dei negoziati ex art. 50 del Trattato di Lisbona

Ecco come procederà il governo inglese stando alla notifica ex art. 50 riportata in versione integrale con i quesiti di ricerca in rosso:

10 DOWNING STREET LONDON SW1A 2AA

23 March 2017

Dear Mr Tusk

The United Kingdom Parliament confirmed the result of the referendum by voting with clear and convincing majorities in both of its Houses for the European Union (Notification of Withdrawal) Bill. The Bill was passed by Parliament on 13 March and it received Royal Assent from Her Majesty The Queen and became an Act of Parliament on 16 March.

Today, therefore, I am writing to give effect to the democratic decision of the people of the United Kingdom. I hereby notify the European Council in accordance with Article 50(2) of the Treaty on European Union of the United Kingdom's intention to withdraw from the European Union. In addition, in accordance with the same Article 50(2) as applied by Article 106a of the Treaty Establishing the European Atomic Energy Community, I hereby notify the European Council of the United Kingdom's intention to withdraw from the European Atomic Energy Community. References in this letter to the European Union should therefore be taken to include a reference to the European Atomic Energy Community.

The Government wants to approach our discussions with ambition, giving citizens and businesses in the United Kingdom and the European Union - and indeed from third countries around the world - as much certainty as possible, as early as possible.

I would like to propose some principles that may help to shape our coming discussions, but before I do so, I should update you on the process we will be undertaking at home, in the United Kingdom.

The process in the United Kingdom

As I have announced already, the Government will bring forward legislation that will repeal the Act of Parliament - the European Communities Act 1972 - that gives effect to EU law in our country. This legislation will, wherever practical and appropriate, in

effect convert the body of existing European Union law (the “acquis”) into UK law. This means there will be certainty for UK citizens and for anybody from the European Union who does business in the United Kingdom. The Government will consult on how we design and implement this legislation, and we will publish a White Paper tomorrow. We also intend to bring forward several other pieces of legislation that address specific issues relating to our departure from the European Union, also with a view to ensuring continuity and certainty, in particular for businesses. We will of course continue to fulfil our responsibilities as a member state while we remain a member of the European Union, and the legislation we propose will not come into effect until we leave.

From the start and throughout the discussions, we will negotiate as one United Kingdom, taking due account of the specific interests of every nation and region of the UK as we do so. When it comes to the return of powers back to the United Kingdom, we will consult fully on which powers should reside in Westminster and which should be devolved to Scotland, Wales and Northern Ireland. But it is the expectation of the Government that the outcome of this process will be a significant increase in the decision-making power of each devolved administration.

Negotiations between the United Kingdom and the European Union

The United Kingdom wants to agree with the European Union a deep and special partnership that takes in both economic and security cooperation. To achieve this, we believe it is necessary to agree the terms of our future partnership alongside those of our withdrawal from the EU.

If, however, we leave the European Union without an agreement the default position is that we would have to trade on World Trade Organization terms. In security terms a failure to reach agreement would mean our cooperation in the fight against crime and terrorism would be weakened. In this kind of scenario, both the United Kingdom and the European Union would of course cope with the change, but it is not the outcome that either side should seek. We must therefore work hard to avoid that outcome.

*It is for these reasons that we want to be able to agree a deep and special partnership, taking in both economic and security cooperation, but it is also because we want to play our part in making sure that Europe remains strong and prosperous and able to lead in the world, projecting its values and defending itself from security threats. And we want the United Kingdom to play its full part in **realising** that vision for our continent.*

Proposed principles for our discussions

Looking ahead to the discussions which we will soon begin, I would like to suggest some principles that we might agree to help make sure that the process is as smooth and successful as possible.

- i. *We should engage with one another constructively and respectfully, in a spirit of sincere cooperation.* ⁵²

Since I became Prime Minister of the United Kingdom I have listened carefully to you, to my fellow EU Heads of Government and the Presidents of the European Commission and Parliament. That is why the United Kingdom does not seek membership of the single market: we understand and respect your position that the four freedoms of the single market are indivisible and there can be no “cherry picking”. We also understand that there will be consequences for the UK of leaving the EU: we know that we will lose influence over the rules that affect the European economy. We also know that UK companies will, as they trade within the EU, have to align with rules agreed by institutions of which we are no longer a part - just as UK companies do in other overseas markets. (sviluppo alla pagina seguente)

Coordination of social security systems

Article 28 Persons covered (Regulation (EC) No 883/2004, [Part I of Annex y+5

Regulation (EC) No 859/2003¹³, Regulation (EEC) No 1408/71 and Regulation (EEC) No 574/72 (OJ L 124, 20.5.2003, p. 1). Regulation (EC) No 987/2009, 987/2009

Regulation (EC) No 1408/71 and Regulation (EC) No 574/72

1. This Title shall apply to the following persons:

(a) Union citizens who are subject to the legislation of the United Kingdom at the end of the transition period, as well as their family members and survivors;

(b) United Kingdom nationals who are subject to the legislation of a Member State at the end of the transition period, as well as their family members and survivors;

⁵² Gli obiettivi della May riassumono alcuni quesiti di ricerca e sono riportati in rosso per essere individuati facilmente.

(c) Union citizens who reside in the United Kingdom and are subject to the legislation of a Member State at the end of the transition period, as well as their family members and survivors;

(d) United Kingdom nationals who reside in a Member State, and are subject to the legislation of the United Kingdom at the end of the transition period, as well as their family members and survivors;

[Article 29 Social security coordination rules](#)

[Article 29a](#)

[Special situations covered](#)

1. The following situations, insofar as they relate to persons not covered by Article 28, shall be covered by this Title only to the extent set out below:

(i) Union citizens, as well as stateless persons and refugees residing in a Member State and nationals of third countries who fulfil the conditions of Regulation (EC) No 859/2003, who have been subject to the legislation of the United Kingdom before the end of the transition period but are no longer subject to that legislation;

(ii) United Kingdom nationals, as well as stateless persons and refugees residing in the United Kingdom and nationals of third countries who fulfil the conditions of Regulation (EC) No 859/2003, who have been subject to the legislation of a Member State before the end of the transition period but are no longer subject to that legislation;

For the purposes of aggregation of periods, both periods completed before and after the end of the transition period shall be taken into account in accordance with Regulation (EC) No 883/2004;

(b) the rules set out in Articles 20 and 27 of Regulation (EC) No 883/2004 shall continue to apply to a person who has begun a course of planned health care treatment before the end of the transition period in a Member State or in the United Kingdom, (...).

[Article 30 Administrative cooperation](#)

1. By way of derogation from Articles 6 and 123(1), and as of the date of entry into force of this Agreement, the United Kingdom shall have the status of observer in the Administrative Commission.

[Article 31](#)

[Development of law and adaptations of Union acts](#)

1. Where Regulations (EC) No 883/2004 and (EC) No 987/2009 shall revise [Part II of Annex y+5] to this Agreement and align it to any act amending or replacing Regulations (EC) No 883/2004 and (EC) No 987/2009 as soon as such an act is adopted by the Union. To that end, the Union shall, as soon as possible after adoption, inform the United Kingdom within the Joint Committee of any act amending or replacing those Regulations.

Article 60 Confirmation of receipt or arrest

2. In the cases referred to in point (b) of Article 58(1), where the competent issuing judicial authority has doubts as to whether the requested person was arrested pursuant to Article 11 of Framework Decision 2002/584/JHA before the end of the transition period, it may request from the competent executing judicial authority a confirmation of the arrest within 10 days after the end of the transition period.

3. The executing or requested authority referred to in paragraphs 1 and 2 shall reply to a request for confirmation of receipt or arrest within 10 days following the request.

Article 61

Other applicable Union acts

Directive 2010/64/EU of the European Parliament and of the Council⁶⁰ and Directive 2012/13/EU of the European Parliament and of the Council⁶¹ shall apply in respect of proceedings referred to in point (b) of Article 58(1) of this Agreement.

ii. *We should always put our citizens first. There is obvious complexity in the discussions we are about to undertake, but we should remember that at the heart of our talks are the interests of all our citizens. There are, for example, many citizens of the remaining member states living in the United Kingdom, and UK citizens living elsewhere in the European Union, and we should aim to strike an early agreement about their rights.*

Ad esempio, il punto ii della notifica ex art 50 è così sviluppato nell'accordo di transizione: (Trascrizione con i colori del comunicato stampa. Le parti in verde indicano la stesura definitiva). Ho scelto di esaminare i diritti di stabilimento (residenza e lavoro) perché emergono nelle interviste e in eurobarometro:

Article 12

Residence rights

Union citizens and United Kingdom nationals shall have the right to reside in the host State under the limitations and conditions as set out in Articles 21, 45 or 49 TFEU and in Article 6(1), Article 7(1)(a), (b) or (c), Article 7(3), Article 14, Article 16(1) or Article 17(1) of Directive 2004/38/EC [with the]limitations and conditions set out in those provisions.

Right of exit and of entry

Union citizens, United Kingdom nationals, their respective family members and other residing in its territory in accordance with the conditions set out in this Title shall have the right to leave the host State and the right to enter it as set out in Articles 4(1) and 5(1) first paragraph of Directive 2004/38/EC with a valid passport or national identity card for Union citizens and United Kingdom nationals, and a valid passport for their respective family members who are not Union citizens or United Kingdom nationals.

After five years following the end of the transition period, the host State may decide no longer to accept a national identity card to enter or exit its territory, if the respective national identity card does not include a chip compliant with the applicable International Civil Aviation Organisation standards related to biometric identification document issued in accordance with Article 17 or 24 of this Agreement.

Where the host State requires family members who join the Union citizen or the United Kingdom national after the end of the transition period to have an entry visa, the host State shall grant such persons every facility to obtain the necessary visas. Such visas shall be issued free of charge as soon as possible and on the basis of an accelerated procedure.

[Article 14](#)

Right of permanent residence

1.

resided legally in accordance with Union law for a continuous period of five years in the host State, or for the duration specified in Article 17 of Directive 2004/38/EC, shall have the right to reside permanently in the host State under the conditions set out in Articles 16, 17 and 18 of Directive 2004/38/EC. Periods of legal residence or work in accordance with Union law before and after the end of the transition period shall be included in the calculation of the qualifying period necessary for acquisition of the right of permanent residence.

Union citizens, United Kingdom nationals, and their respective family members, who have Continuity of residence for the purposes of acquisition of the right of permanent

residence shall be determined in accordance with Article 16(3) and Article 21 of Once acquired, the right of permanent residence shall be lost only through absence from the host State for a period exceeding five consecutive years.

Article 15

Accumulation of periods

Union citizens, United Kingdom nationals, and their respective family members, who before the end of the transition period resided legally in the host State under the conditions of Article 7 of Directive 2004/38/EC for a period of less than five years, shall have the right to acquire the right to reside permanently under the conditions set out in Article 14 of this Agreement once they have completed the necessary periods of residence. Periods of legal residence or work in accordance with Union law before and after the end of the transition period shall be included in the calculation of the qualifying period necessary for acquisition of the right of permanent residence.

This Part shall not be affected when they change status, for example between student, worker, self-employed person and economically inactive person. Persons who, at the end of the transition period, enjoy a right of residence in their capacity as family members of Union citizens or United Kingdom nationals cannot become persons referred to in points (a) to (d) of Article 9(1).

Article 16

Status and changes

The rights provided in this Title for the family members, who are dependent on Union citizens or United Kingdom nationals before the end of the transition period, shall be maintained even after they cease to be dependent.

Article 17

- ***Issuance of residence documents*** (Article 19 or 20 of Directive 2004/38/EC , its necessary to have always a valid domestic immigration document conferring a permanent right to reside in the host State, shall have the right to exchange that document within after a verification of their identity, a criminality and security check. (criminality and security checks may be carried out systematically on applicants with the exclusive aim of verifying whether restrictions set out in Article 18 of this Agreement may be applicable, applying the procedure set out in Article 27(3) of

Directive 2004/38/EC on enquiries to other States regarding previous criminal residence status.

[....]

All rights provided for in this Part shall be deemed to apply to the applicant, including Article 19 on safeguards and right of appeal, subject to the conditions set out in Article 18(4).

According to Directive 2004/38/EC, a residence document which may be in a digital form that includes a statement that it has been issued in accordance with this Agreement.

Article 17a

Issuance of residence documents during the transition period

During the transition period, a host State may allow applications for a residence status or a residence document as referred to in Article 17(1) and (4) to be made voluntarily from the date of entry into force of this Agreement.

Article 18

Restrictions of the right of residence

Conduct of Union citizens or United Kingdom nationals, their family members or other persons, exercising rights under this Title, that occurred before the end of the transition period shall be considered in accordance with Chapter VI of Directive 2004/38/EC.

2. The right of residence by the host State for Union citizens or United Kingdom nationals and their family members can be restricted. (...)

In accordance with Article 23 and article 35 of Directive 2004/38/EC:

- In case of abuse of those rights or fraud as set out in Arti Such measures shall be subject to the procedural safeguards provided for in Article 19 of this Agreement.*
- The family members of a Union citizen or a United Kingdom national who have the right of long-residence or the right of permanent residence in the host State or the State of work shall be entitled to take up employment or self-employment there.*

3. We should work towards securing a comprehensive agreement. We want to agree a deep and special partnership between the UK and the EU, taking in both economic [a] and security cooperation.[b]

Sulla Sicurezza vedasi :

http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-18-3785_en.htm

***Trascrivo le disposizioni principali di [b] e [a] in ordine di trattazione nell'accordo.
(Article 19: Safeguards and right of appeal: Article 20, [Article 37](#)***

Continued circulation of goods placed on the market

1. Any good that was lawfully placed on the Union market or the United Kingdom's market before the end of the transition period may:

(a) be further made available on the market of the Union or of the United Kingdom and circulate between these two markets until it reaches its end-user;

(b) where provided in the applicable provisions of Union law, be put into service in the Union or in the United Kingdom.

2. The requirements set out in Articles 34 and 35 TFEU and the relevant Union law governing the marketing of goods, including the conditions for the marketing of goods, applicable to the goods concerned shall apply in respect of the goods referred to in paragraph 1.

3. Paragraph 1 shall apply to all existing and individually identifiable goods within the meaning of Title II of Part Three of the TFEU, with the exception of the circulation between the Union market and the United Kingdom's market or vice-versa of:

(a) live animals and germinal products; b) animal products.

4. Member State and the United Kingdom, or vice-versa, the provisions of Union law listed in [Annex y] shall apply, provided that the date of departure was before the end of the transition period.

5. This Article shall be without prejudice to the possibility for the United Kingdom, a Member State or the Union to take measures to prohibit or restrict the making available on its market of a good referred to in paragraph 1, or a category of such goods, where and to the extent permitted by Union law.

6. The provisions of this Title shall be without prejudice to any applicable rules on modalities of sale, intellectual property, customs procedures, tariffs and taxes.

In respect of a movement of live animals or of germinal products between a

Article 38

Proof of placing on the market

Where an economic operator relies on Article 37(1) with respect to a specific good, that operator shall bear the burden of proof of demonstrating, on the basis of any relevant document, that the good was placed on the Union market or the United Kingdom's market before the end of the transition period.

14 Regulation (EU) 2016/429 of the European Parliament and of the Council of 9 March 2016 on transmissible animal diseases and amending and repealing certain acts in the area of animal health ('Animal Health Law') (OJ L 84, 31.3.2016, p. 1)

Article 39

Market surveillance

1. The market surveillance authorities of Member States and of the United Kingdom shall exchange promptly any relevant information collected with regard to the goods referred to in Article 37(1) in the context of their respective market surveillance activities. They shall in particular communicate to each other and to the European Commission any information relating to those goods presenting a serious risk as well as any measures taken in relation to non-compliant goods, including relevant information drawn from networks, information systems and databases established under Union or United Kingdom law in relation to those goods.

2. Member States and the United Kingdom shall transmit without delay any request from the market surveillance authorities of the United Kingdom or of Member States, respectively, to a conformity assessment body established in their territory that concerns a conformity assessment carried out by that body in its capacity as notified body before the end of the transition period. Member States and the United Kingdom shall ensure that any such request is promptly addressed by the conformity assessment body.

Article 40

Transfer of files and documents relating to ongoing procedures

The United Kingdom shall transfer without delay to the competent authority of a Member State designated in accordance with the procedures provided for in the applicable Union law all relevant files or documents in relation to assessments, approvals and authorizations ongoing on the day before the date of entry into force of this Agreement and led by a United Kingdom competent authority in accordance with

Regulation (EU) No 528/2012¹⁵, Regulation (EC) No 1107/2009¹⁶, Directive 2001/83/EC¹⁷ and Directive 2001/82/EC¹⁸ of the European Parliament and of the Council.

Article 41

Making available of information in relation to past authorization procedures for medicinal products

The United Kingdom shall, upon a reasoned request from a Member State or the European Medicines Agency, make available without delay the marketing authorization dossier of a medicinal product authorized by a competent authority of the United Kingdom before the end of the transition period, where this is necessary for the assessment of a marketing authorization application in accordance with

- Articles 10 and 10a of Directive 2001/83/EC or Articles 13 and 13a of Directive 2001/82/EC.
- Regulation (EU) No 528/2012 of the European Parliament and of the Council of 22 May 2012 concerning the making available on the market and use of biocidal products (OJ L 167, 27.6.2012, p. 1).
- Regulation (EC) No 1107/2009 of the European Parliament and of the Council of 21 October 2009 concerning the placing of plant protection products on the market (OJ L 309, 24.11.2009, p. 1).
- Directive 2001/83/EC of the European Parliament and of the Council of 6 November 2001 on the Community code relating to medicinal products for human use (OJ L 311, 28.11.2001, p. 67).
- Directive 2001/82/EC of the European Parliament and of the Council of 6 November 2001 on the Community code relating to veterinary medicinal products (OJ L 311, 28.11.2001, p. 1).

2. A Member State shall, upon a reasoned request from the United Kingdom, make available without delay the marketing authorization dossier of a medicinal product authorized by a competent authority of that Member State before the end of the transition period, where this is necessary for the assessment of a marketing authorization application in the United Kingdom in accordance with the United Kingdom's legislative requirements, to the extent that they replicate the circumstances of Articles 10 and 10a of Directive 2001/83/EC or Articles 13 and 13a of Directive 2001/82/EC.

4. We will need to discuss how we determine a fair settlement of the UK's rights and obligations as a departing member state, in accordance with the law and in the spirit of the United Kingdom's continuing partnership with the EU. But we believe it is necessary to agree the terms of our future partnership alongside those of our withdrawal from the EU.

Article 149

The United Kingdom's obligations from the date of entry into force of this Agreement

Until 31 December 2020, the United Kingdom shall contribute to the financing of the European Defence Agency, the European Union Institute for Security Studies, and the European Union Satellite Centre, as well as to the costs of Common Security and Defence Policy operations, on the basis of the same contribution key as before the date of entry into force of this Agreement, in accordance with Article 4a.

Article 150

The United Kingdom's obligations after 31 December 2020

- Based on the accounts of the agencies and to the extent that the relevant liabilities have not been provisioned on 31 December 2020, the United Kingdom shall pay its share of the following liabilities in accordance with its financing key for each of those agencies on the basis of their audited accounts on 31 December 2020:

(a) the pension liabilities for the personnel of the European Defence Agency, the European Union Institute for Security Studies, and the European Union Satellite Centre;

(b) any liabilities arising from the liquidation of the Western European Union. (The payment in relation to the liabilities referred to in paragraph 1 shall be made by 30 June 2021.)

- Respect Commission Decision of 24 November 2015 on the coordination of the actions of the Union and of the Member States through a coordination mechanism — the Refugee Facility for Turkey (OJ C 407, 8.12.2015, p. 8).

iii. iv We should work together to minimise disruption and give as much certainty as possible. Investors, businesses and citizens in both the UK and across the remaining 27 member states - and those from third countries around the world - want to be able to plan. In order to avoid any cliff-edge as we move from our current relationship to our future partnership, people and businesses in both the UK and the EU would benefit from implementation periods to adjust in a smooth and orderly way to new

arrangements. It would help both sides to minimise unnecessary disruption if we agree this principle early in the process.

iv.

v. *In particular, we must pay attention to the UK's unique relationship with the Republic of Ireland and the importance of the peace process in Northern Ireland. The Republic of Ireland is the only EU member state with a land border with the United Kingdom. We want to avoid a return to a hard border between our two countries, to be able to maintain the Common Travel Area between us, and to make sure that the UK's withdrawal from the EU does not harm the Republic of Ireland. We also have an important responsibility to make sure that nothing is done to jeopardise the peace process in Northern Ireland, and to continue to uphold the Belfast Agreement.*

(su indipendenza scozzese e Brexit, vedasi <http://www.rainews.it/dl/rainews/articoli/Scozia-se-Brexit-va-avanti-referendum-su-indipendenza-Gran-Bretagna-Ue-7bea9097-41ea-4c92-ba2a-67fd18668a95.html>), cons. 21-05-2018

vedasi anche <http://www.bbc.com/news/uk-politics-44148027> (Cabinet agrees Brexit customs 'backstop' option, 17 May 2018

Sviluppo punto V (in agenda come da programma qui esposto e aggiornato da semplici comunicati stampa sottoriportati) interamente visto che sono atti politici privi di rinvii alla normativa, perciò di lettura relativamente agile. : Programme: EU-UK Article 50 negotiations Brussels,

Monday, 16 April 2018 • Meeting at technical level – Withdrawal Agreement – remaining issues

Tuesday, 17 April 2018 • Meeting at technical level – Withdrawal Agreement – remaining issues

Wednesday, 18 April 2018 • Coordinators' meeting – Ireland/ Northern Ireland • Coordinators' meeting – future relationship

vi We should begin technical talks on detailed policy areas as soon as possible, but we should prioritise the biggest challenges. Agreeing a high-level approach to the issues arising from our withdrawal will of course be an early priority. But we also propose a bold and ambitious Free Trade Agreement between the United Kingdom and the

European Union. This should be of greater scope and ambition than any such agreement before it so that it covers sectors crucial to our linked economies such as financial services and network industries. This will require detailed technical talks, but as the UK is an existing EU member state, both sides have regulatory frameworks and standards that already match. We should therefore prioritise how we manage the evolution of our regulatory frameworks to maintain a fair and open trading environment, and how we resolve disputes. On the scope of the partnership between us - on both economic and security matters - my officials will put forward detailed proposals for deep, broad and dynamic cooperation.

vii We should continue to work together to advance and protect our shared European values. Perhaps now more than ever, the world needs the liberal, democratic values of Europe. We want to play our part to ensure that Europe remains strong and prosperous and able to lead in the world, projecting its values and defending itself from security threats

Theresa May

I punti della notifica sono aggiornati come segue da uno “speech by Michel Barnier at Hannover Messe”, subito sotto.

Hannover, 23 April 2018

Dear Burkhard Balz,

Today I saw a lot of impressive innovation by creative companies, in particular European ones.

I saw great ideas and projects, made possible by talented people.

Many of these innovative companies have been supported by the eco-system created by the EU's Single Market.

- Thanks to the Single Market, both talent and knowledge move freely between our countries. This boosts the dynamism of our economies.*
- Thanks to the Single Market, companies can offer products and services in other EU countries as if they were in their home market.*
- Thanks to our customs union and our common commercial policy, businesses can export more easily: the EU has free trade agreements with 60 countries around the*

world. The most recent piece of good news is Mexico, the partner country for Hannover this year. EU rules and standards are frequently replicated around the world.

Today, the Single Market is our home market, our Heimatmarkt, and Brexit will not change that.

The Single Market at 27 will consist of 440 million consumers and 22 million enterprises. EU citizens and businesses will continue to trade without barriers – based on the trust that is created by our common rules and common legal order.

We can never make compromises on these fundamental principles of the EU because of Brexit.

Let me remind you that, for the EU27 today, 6% of trade in goods is with the UK, while 60 % of this trade is inside the EU27 Single Market. Ten times as much!

But of course, ladies and gentlemen, innovation needs to work across borders. And naturally, many of your companies have strong ties with the UK.

The UK has been a member of the EU for the last 45 years.

Because of a long shared history and strong ties, our mutual responsibility is to work for an orderly withdrawal.

And we have made good progress, in particular:

- By making sure that EU citizens in the UK and British nationals in the EU can continue living their lives as before.*
- By ensuring that all financial commitments taken at 28 are honoured at 28. I want to thank Günther Oettinger, not only for being present today, but also for our excellent cooperation on this point in particular.*
- And by agreeing on a transition period of 21 months after the UK's withdrawal, during which all benefits and obligations of EU membership will still apply to the UK – even if, as a third country, it will not take part in the decision-making process anymore.*

This transition would give business more time to adapt.

But make no mistake: certainty on the transition will only come once the whole Withdrawal Agreement has been agreed and ratified by both sides, hopefully at the beginning of next year.

We are not there yet for the orderly withdrawal. There are still important issues to solve, in particular on Ireland and Northern Ireland and the governance of the Withdrawal Agreement.

This means that companies must waste no time, and prepare for all scenarios now.

In order to help that work, the European Commission has published more than 60 notices on a wide range of economic sectors. We hope that these documents will be helpful, and also help smaller market participants to prepare. They are available on our website.

Ladies and gentlemen,

I have just spoken to you about settling the past. But I know that innovators like to look to the future.

You might ask yourselves what will happen next – once the UK is no longer a Member State and the transition is over.

On the scope of the future relation, the EU's comprehensive offer is already on the table. It is set out very clearly in the European Council guidelines of 23 March, which are very detailed and precise.

As the Heads of State and Government, and also the European Parliament made clear, we would like to have a partnership with the UK that is as close as possible.

Not only on trade and economic cooperation, but also on justice and home affairs, and on a foreign, security and defence policy.

But of course, we need to take into account the UK's position.

In her Mansion House speech in early March Prime Minister May clarified that the UK will be leaving the Single Market and the Customs Union. The UK wants to diverge from EU rules. The UK wants an independent trade policy. And it wants to end the direct jurisdiction of the European Court of Justice.

With these red lines, the UK is closing doors. And the European Council has shown the highest possible level of ambition in its offer of a free trade agreement.

At the same time, the European Council has made clear that, if the UK's red lines were to evolve, the Union would be prepared to reconsider its offer. We are flexible, never dogmatic. We are open for business.

But of course any change from the UK must respect our principles, the principles we have built with the UK over 45 years. In particular, the four freedoms of the Single Market go together. They are all indivisible. You cannot have free movement of services without free movement of goods, and so forth. And you cannot have free movement of goods without free movement of people.

Ladies and gentlemen,

Even with the UK's current red lines, our intention is to reach an ambitious and wide-ranging free trade agreement with:

- Zero tariffs and no quantitative restrictions on goods;*
- Customs cooperation to facilitate goods crossing the border;*
- Rules to limit technical barriers to trade and protect food safety [sanitary and phytosanitary measures];*
- A framework for voluntary regulatory cooperation to encourage convergence of rules;*
- An open market for services, where companies from the other party have the right of establishment and market access to provide services under host state rules – I repeat, under host state rules;*
- Access to public procurement markets, investments and protection of intellectual property rights.*

This comprehensive offer already reflects our high level of ambition for an FTA with the UK.

But we believe that our future economic relationship should go even further. Let me mention four points.

1- First, in our future partnership we would like ambitious provisions on the movement of people, including related areas such as coordination of social security and the recognition of professional qualifications.

2- Secondly, in addition to trade, we offer a socio-economic cooperation.

- For instance, we propose an air transport agreement, combined with aviation safety and security agreements.*

- *The UK could also participate in certain EU programmes, for instance in the field of research and innovation, where participation of third countries is allowed. That said, it would be on a different financial and legal base than today.*

3- Thirdly, since data flows will be important for several components of the future relationship, it should include rules on data.

- *As already made clear by the European Council, for personal data, it will be for the EU to take adequacy decisions, where the level of protection in the UK is equivalent to that of the EU.*

4- Finally, given the UK's geographic proximity and economic ties with the EU, the future relationship must be based on a strong level playing field.

- *It is in our economic interest – in your businesses' interest – not to be undercut by unfair competition.*

- *So there will be no ambitious partnership without common ground on competition and state aid, social and environmental standards, and guarantees against tax dumping.*

- *This will require adequate enforcement and dispute settlement mechanisms.*

- *And let me add that these questions are not only economic or social, but also political.*

- *Simply because the answers will be key to the ratification of any future deal by each national parliament and by the European Parliament*

Ladies and gentlemen,

With their comprehensive offer, the EU's Heads of State and Government have shown their high level of ambition for the future relationship, taking account of the UK's red lines.

This future relationship should of course cover solidarity in terms of security and defence.

The next steps will therefore not come from the EU – stakeholders, business, society all know where the EU stands.

It is now up to the UK to come up with its vision for the future, which should confirm the UK's red lines or adapt them.

- *This is true for the future relationship.*

- *It is also true for issues of the withdrawal such as Ireland and Northern Ireland, where we have done our share of the work.*

Once we have more clarity from the UK, we will prepare a political declaration on the framework for the future relationship to accompany the Withdrawal Agreement in the autumn. And continue our work to ensure that we maintain a high level of opportunities for businesses in their relations with the UK while preserving the Single Market, which is our common economic good.

Thank you for your attention.

Il documento viene integrato dalla seguente dichiarazione, riportata integralmente, con numero di protocollo SPEECH/18/3624:

Speech by Michel Barnier at the All-Island Civic Dialogue

Dundalk, 30 April 2018

Speech delivered at Dundalk, Ireland

Taoiseach,

Tánaiste,

Ladies and gentlemen,

Let me first thank you, dear Leo, dear Simon, for inviting me to speak at this 4th All-Island Civic Dialogue. It is a privilege and honour to be here and a pleasure to be in Dundalk.

I am not here in front of you as a technocrat from Brussels. I was elected from the region of Savoy, France. I will never forget what I learnt during that time from small businesses, farmers, the people on the ground. I have always worked with those people to make progress.

The paradox is that Brexit is not about progress and it's not a project. There is no added-value with Brexit. Nobody has proved it so far that Brexit has added-value. But we have to respect it, as the decision was taken in a democratic vote.

I am in Dundalk this morning, in Newry this afternoon, and in Derry-Londonderry and Dungannon tomorrow. I have come to listen and learn from people from across this island - North, South, East and West, urban and rural, Nationalist and Unionist, Leaver and Remainer. All the people are open to speak to me. I respect all opinions. I want to speak with those who work as part of the all-island economy. And to those for whom the border means today nothing more than a change from miles per hour to kilometres per hour.

Over the next two days, I will meet businesses that trade on a cross-border basis, thanks to the open border.

I want to explain - rationally and calmly - the EU proposals so far.

I want to explain how we propose maintaining these cross-border exchanges on the island of Ireland after Brexit, given the UK's decision to leave the EU, to leave the Single Market and to leave the Customs Union.

Ladies and gentlemen,

*In 1999, when I became the EU Commissioner for regional policy - in charge of the PEACE programme - the Good Friday Agreement had just been signed.,
Some check-points and controls were still visible on the border, waiting to be fully dismantled.*

In May last year, when I returned to the border region at Lough Egish, County Monaghan, there was no physical border to be seen.

But, over the last 20 years, the Good Friday Agreement has meant - of course - far more than just removing customs and physical barriers. It removed borders on maps but also in minds.

The Good Friday Agreement created wide-ranging cooperation between North and South, and between communities: from energy and food safety, education and research – for instance here in Dundalk Institute of Technology – to human rights, or the cooperation between young people –as your programme today shows.

All of this was made possible thanks to the open border. All of this should be protected and cherished. So, there is no way back. There is no alternative but to protect this progress. The consequences of Brexit should not and must not lead to the return of a hard border, neither on maps nor in minds.

*That is why the EU made Ireland one of the three key priorities, with the citizens' rights and the financial settlement, right from the start of the negotiations.
And this is why we insist on the need to have a backstop as part of the Withdrawal Agreement.*

In December, the UK agreed that, unless and until another solution is found, Northern Ireland will maintain full alignment with the rules of the Single Market and the Customs Union which support North-South cooperation, the all-island economy, and the protection of the Good Friday Agreement.

Ladies and gentlemen,

I know that this backstop was the subject of heated discussions in the UK. I understand that.

So, today I would like to make just three points to avoid any misunderstandings.

1) First, both sides in this negotiation are firmly committed to a backstop. It is a guarantee to avoiding a hard border on the island of Ireland.

In March, in a letter to the European Council President Donald Tusk, Prime Minister

Theresa May confirmed her commitment to including operational legal text on the backstop in the Withdrawal Agreement.

To be clear: without a backstop, there can be no Withdrawal Agreement. This is an EU issue, not only an Irish issue.

I can assure you that Ireland has the full support of all Member States and all EU institutions: the European Parliament, the Council, and the European Commission under President Jean-Claude Juncker and of all Commissioners, not least Phil Hogan.

Solidarity is an essential feature of these negotiations. As is the unity of the 27. And the Taoiseach underlined this eloquently in Leuven last week.

Defence of any Member States' vital interests is one of the EU's raisons d'être.

2) My second point is that the backstop is not part of a negotiation strategy. We are not playing tactics with Ireland's vital interest.

I sometimes hear that, by insisting on a backstop, the EU is taking hostage the future relationship negotiations.

I even read that the EU is trying to get the UK to change its red lines – and stay in the Single Market and/or a customs union. Or even to reverse Brexit.

Ladies and gentlemen,

This is wrong. The backstop is not there to change the UK's red lines. It is there because of the UK's red lines.

The UK's decision to leave the Single Market and the Customs Union creates a risk that the hard border will return. This is why it is necessary to have a self-standing backstop solution. To be clear, once again the backstop was drafted in full respect of the UK's red lines.

Ladies and gentlemen,

3) My third point is that the backstop is needed in order to respect the integrity of the Single Market and the EU's Customs Union.

Some people think that we could have two different sets of rules on the island of Ireland and still avoid border checks.

But Ireland is a member of the EU - and a proud member, I add. It is an active player, active, very active player, in the Single Market.

Goods that enter Ireland also enter the Single Market. It is called the “Single” Market for a reason.

So, since we all agree that we do not want a border, and since the UK agreed to respect Ireland's place in the Single Market, then that means goods entering Northern Ireland must comply with the rules of the Single Market and the Union Customs Code.

*That is our logic. Simple as that.
Ladies and gentlemen,*

The EU does not want to have a hard border between Ireland and Northern Ireland.

And we have no intention of questioning the UK's constitutional order. That is none of our business.

We are seeking practical, practical and operational, solutions to a complex problem. No more, no less.

- Our backstop solution only concerns goods – not people. People will continue to move freely between Ireland and the UK. And obviously between Northern Ireland and the rest of the UK. We agreed to protect the Common Travel Area. That was important progress.*
- And regulatory alignment with the Single Market would be strictly limited to what is needed to avoid a hard border, notably for goods.*
- We know that there are already special rules and checks, I know that, in Northern Ireland compared to the rest of the UK. There are all-island phytosanitary and veterinary rules, or rules where food safety and consumer protection is at stake. And everybody is fine with that because in all these cases, it would make no sense to have two separate sets of rules on the same island. Practical and operational solutions.*

Finally, the backstop will apply unless and until another solution is found as part of the future relationship.

We are ready to look constructively at all options which allow us to meet our objectives - all options.

Ladies and gentlemen,

This is the EU's position, which is built in close cooperation with the Irish government and all Irish political leaders. And this is what I underlined, on the same terms, in my recent meetings with the leaders of Sinn Féin, the Democratic Unionist Party and the Ulster Unionist Party. And I look forward to confirm this position to the SDLP and the Alliance, and of course also to business representatives and civil society. Ladies and gentlemen, we need substantive progress on the backstop before the June European Council.

I am confident that together, with the unity of the 27 and a constructive attitude on both sides, we will be able to agree on the right solution for avoiding a hard border and maintaining North-South cooperation in all its diversity. In all its creativity.

Let me conclude: agreement on the orderly withdrawal, including the backstop for Ireland, will pave the way for constructive negotiations for a broad partnership for the future – not only on economics and trade, but also on a lot of areas of thematic cooperation – I am thinking of aviation, Erasmus + for the

young, on internal and external security, defence and foreign policy. Together as the EU, together with the UK, we will move forward. I want to thank finally for your attention and for your trust

Il paragrafo 3 art. 50 attribuisce alle istituzioni europee, ed in particolare alla Commissione ed al Consiglio, rispettivamente il ruolo di portare avanti ed autorizzare i negoziati commerciali con Paesi terzi, i quali conducono ad accordi internazionali sottoscritti dall'Unione e vincolanti per tutti gli Stati che la compongono. Il recesso dall'Unione non può in ogni caso liberare lo Stato interessato dalle obbligazioni commerciali contratte in precedenza nell'ambito delle sue politiche comuni; l'uscita impone però allo Stato in questione di ridefinire la propria posizione commerciale a livello internazionale. (Article 153 della bozza

Nella bozza di accordo tra Regno Unito e Unione Europea del 19 marzo 2018 si legge:

“Article 48 Excise goods

Council Directive 2008/118/EC26 shall apply in respect of movements of excise goods under a duty suspension arrangement and movements of excise goods after release for consumption from the territory of the United Kingdom to the territory of a Member State, or vice versa, provided that the movement started before the end of the transition period and ended thereafter.

*Article 49 Access to relevant network and information systems and data bases By way of derogation from Article 7, the United Kingdom shall have access, to the extent strictly necessary to comply with its obligations set out in this Title, to the network and information systems and the databases listed in [Annex y+4]. **

Un altro nodo da sciogliere in caso di recesso di uno Stato membro sarebbe quello dell'interpretazione della normativa interna vigente ispirata a principi europei: sebbene non più legate da vincoli formali, le corti interne dovrebbero continuare a tenere in considerazione l'opera interpretativa della Corte di Giustizia dell'Unione? E, qualora la risposta sia sì, in che misura?

Le conseguenze di tali decisioni potrebbero riavvicinare o, al contrario, allontanare ulteriormente l'ordinamento dello Stato recedente da quello dell'Unione Europea e degli Stati che continuino a farne parte.

La giurisdizione è disciplinata in modo troppo dettagliato negli accordi: Si rinvia alle conclusioni per la sintesi delle FINAL AND INSTITUTIONAL PROVISIONS, oppure al link https://ec.europa.eu/commission/brexit-negotiations_en#latest

In generale, la commissione europea procede nei negoziati come di seguito, indipendentemente dalla lettera di notifica ex art. 50, come risulta dal mio carteggio personale con il segretariato:

The Article 50 negotiations with the United Kingdom are unique and differ from any other negotiation conducted by the European Union to date. Given their unprecedented nature, the European Commission has decided to adopt a tailor-made approach to transparency ([http:// data.consilium.europa.eu/doc/document/XT-21023-2017-INIT/en/pdf](http://data.consilium.europa.eu/doc/document/XT-21023-2017-INIT/en/pdf)). All documents published as part of the European Commission's approach to transparency on Article 50 negotiations with the United Kingdom are available under the following link: https://ec.europa.eu/commission/brexit-negotiations_en#latest

(b) EU cooperation on security and defence link:

<http://www.consilium.europa.eu/en/policies/defence-security/>

(c) We would like to recall that English and French are the official languages of the Article 50 TEU negotiations. Linguistic diversity is important for the European Commission, and there are many translators and interpreters working in the European institutions. Documents are translated in line with priorities: these depend on the target audience and the purpose. Legislation and documents of major public importance or interest are translated in all 23 official languages. Other documents (for example, correspondence with national authorities and decisions addressed to particular individuals or entities) are translated only into the languages needed.

CAPITOLO 4

LA FILIERA AGROALIMENTARE INTERNAZIONALE, LA BREXIT E GLI INTERESSI ITALIANI ⁵³

La Gran Bretagna uscendo dalla UE sarà libera di rinegoziare ed implementare nuovi trattati commerciali con Paesi emergenti come la Cina e l'India, rispolverando il vecchio Trattato del Commonwealth.⁵⁴

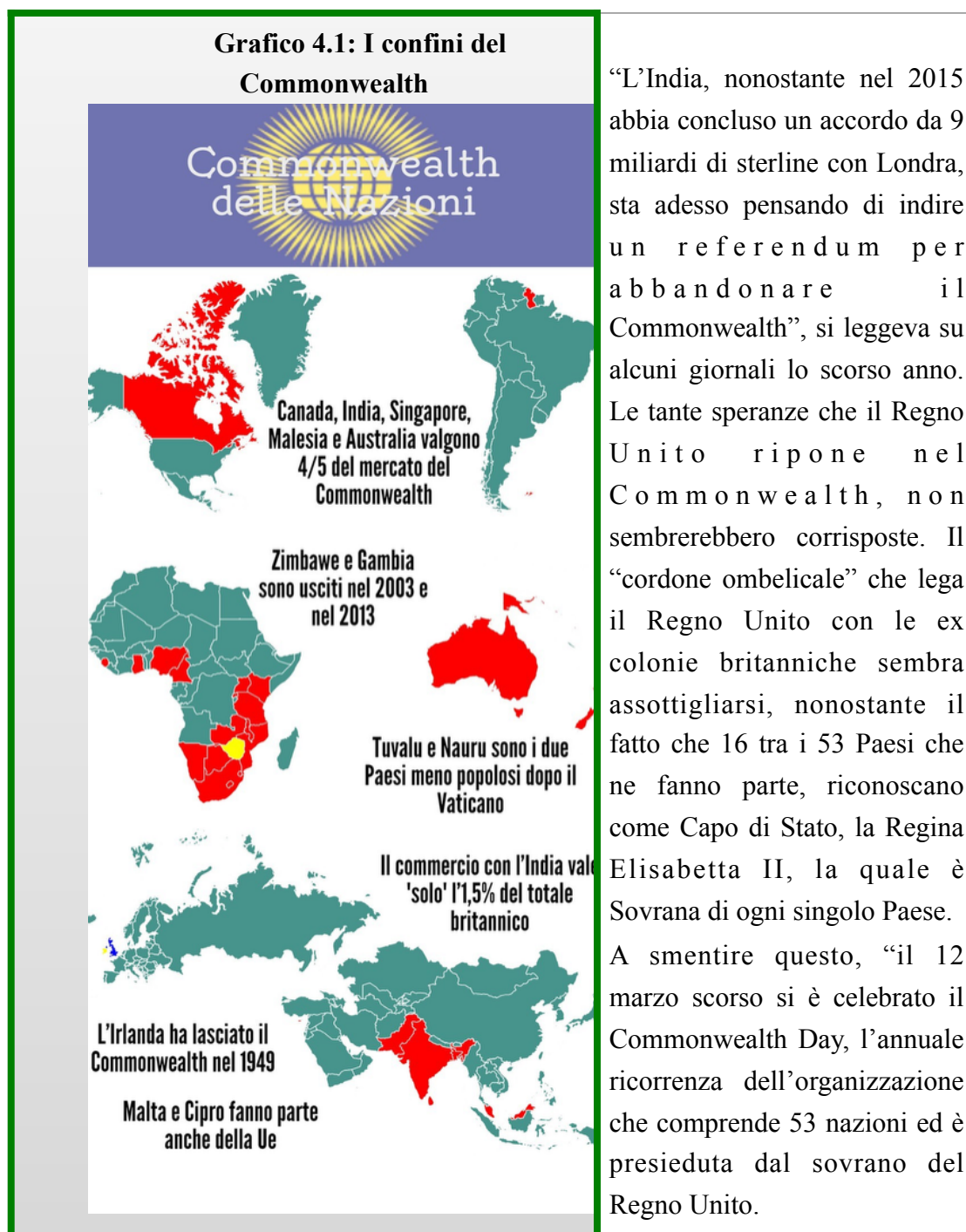
Figura 4.1: Bandiere degli Stati Membri del Commonwealth



⁵³ Per questo capitolo si è fatto riferimento alla tesi di Alessandro Viola, Brexit e made in Italy: quale futuro per l'agroalimentare italiano? LUISS, a.a.2015-2016.

⁵⁴ Il primo Trattato del Commonwealth risale al 1926 e fu presieduto dalla Regina Elisabetta II nel ruolo di garante della libera associazione dei paesi membri. Il Trattato, poi formalizzato nel 1946, conta 53 nazioni, per un totale di oltre 2 miliardi di persone. È nato con l'obiettivo di promuovere una stretta cooperazione economica, culturale e sociale su basi di uguaglianza tra gli ex-domini britannici.

Oggi i rapporti commerciali con l'India pesano per l'1,5% del totale nazionale, percentuale che i sostenitori del Leave consideravano bassissima se si pensa che il piccolo Belgio o la Germania arrivano al 3%.



Tra i tanti eventi, un rito multireligioso nell’abbazia di Westminster ha visto la partecipazione della regina e di altri membri della famiglia reale. Il Commonwealth può svolgere un ruolo economico di grande rilievo, ma la notizia, a quanto pare, è sfuggita al mondo del business.” Negli ultimi 40 anni il valore economico del Commonwealth è aumentato del +2,6% rispetto a quello dell’Eurozona, grazie soprattutto allo sviluppo di

alcuni Paesi membri come, India, Canada, Australia, Singapore e Malesia che da soli rappresentano i 4/5 del fatturato generato.

L'export del Commonwealth, nel 2013, ha fatturato 3,4 trilioni di dollari.

Nella bozza di accordo tra Regno Unito e Unione Europea del 19 marzo si legge:

“Article 48 - Excise goods.

Council Directive 2008/118/EC26 shall apply in respect of movements of excise goods under a duty suspension arrangement and movements of excise goods after release for consumption from the territory of the United Kingdom to the territory of a Member State, or vice versa, provided that the movement started before the end of the transition period and ended thereafter.

Article 49 - Access to relevant network and information systems and data bases By way of derogation from Article 7, the United Kingdom shall have access, to the extent strictly necessary to comply with its obligations set out in this Title, to the network and information systems and the databases listed in [Annex y+4].

4.1. L'impatto economico nel breve termine

A distanza di un mese dal referendum sulla Brexit, in Gran Bretagna, si era registrato un aumento delle vendite al dettaglio; la sterlina si era indebolita nei confronti delle altre valute.

Le vendite, secondo i dati diffusi dall'O.N.S., l'istituto nazionale di statistica britannico, erano cresciute dell'1,4%, dopo lo -0,9% di giugno 2016, superando nettamente le attese degli analisti che si erano fermati ad un +0,1%; nel mese successivo si registrava anche un aumento dell'inflazione, che era da collegare alla debolezza della sterlina; la Bank of England aveva sottolineato che la decisione di uscire dall'Unione europea avrebbe fatto aumentare i costi di importazione sostenuti dalle imprese e di conseguenza spinto in alto il livello dei prezzi.⁵⁵

A supporto dell'economia interveniva la Banca d'Inghilterra, che in agosto portava il tasso di riferimento al minimo storico dello 0,25% e rilanciava il programma di Quantitative Easing con nuovi acquisti di titoli di Stato e di obbligazioni private

⁵⁵ Dati diffusi dall'O.N.S Istituto Nazionale di Statistica Britannico, Il Fatto Quotidiano del 18.08.2016 : “Brexit, nel primo mese dopo il referendum”

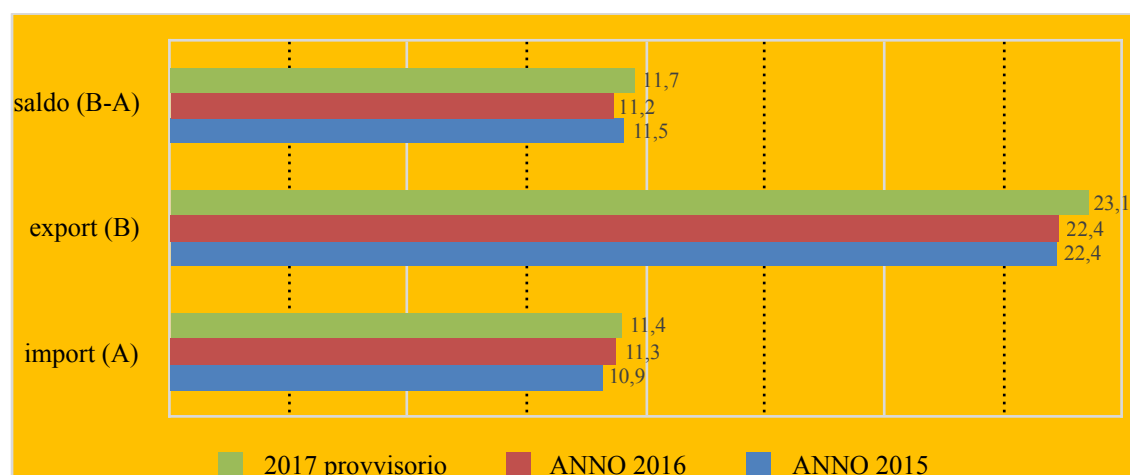
rispettivamente per 60 e 10 miliardi di sterline, annunciando il Term Funding Scheme, finalizzato a impegnare le banche a girare il credito ricevuto all'economia reale.⁵⁶

L'effetto Brexit si sarebbe limitato a una crescita più bassa rispetto a quanto previsto, soprattutto nel 2017, con un calo dell'export oscillante tra il 3% e il 7%, vale a dire tra 600 milioni e 1,7 miliardi di euro. In realtà l'export si è rivelato stabile, con una lieve tendenza positiva: 6% nel 2015, 6,25% nel 2017.

L'andamento degli interscambi tra Regno Unito e Italia nel triennio 2015-2017 è riassunto nel Grafico 4.2.

Grafico 4.2. Interscambi tra Regno Unito e Italia nel triennio 2015-2017

Fonte: Centro Studi CGIA di Mestre.



Per l'Italia, il Regno Unito valeva già nel 2015 il 5,4% dell'esportazione con oltre 33,1 miliardi di euro di interscambio commerciale; l'anno precedente, nel 2014, registrava un aumento del 10,43% (+5,1 milioni di sterline). Nel 2017 l'interscambio commerciale raggiunge i 34,5 miliardi.

Il nostro export oltre Manica nel 2015 ha toccato un valore complessivo di 22,4 miliardi di euro, sostanzialmente invariato nel 2016; mentre le importazioni hanno raggiunto quota 10,9 miliardi nel 2015, superando gli 11,4 miliardi nel 2017. Pertanto il saldo commerciale 2015 è stato positivo e pari a 11,5 miliardi di euro; nel 2016 è lievemente calato a 11,2 miliardi, per risalire a 11,7 miliardi nel 2017.⁵⁷

⁵⁶ Fonte: Centro Studi Confindustria, "Scenari Economici", settembre 2016.

⁵⁷ Fonte: Centro Studi CGIA di Mestre, dati aggiornati al 31/12/2017.

Non bisogna comunque dimenticare che oltre all'Italia, anche Germania, Francia, Olanda e Belgio sono tra i maggiori partner inglesi. Le esportazioni italiane verso il Regno Unito registrano un trend positivo da oltre 5 anni e, in un mercato in cui l'import è in lieve calo, la domanda di prodotti made in Italy resta ancora alta.

La conseguenza più importante della Brexit sugli scambi commerciali Italia – Regno Unito potrebbe arrivare dopo la rinegoziazione dei Trattati economici, con l'introduzione e imposizione di dazi doganali sull'importazione; si parlava già nel 2016-2017 di una tariffa del 5%, imposta sui prodotti extra-UE, che si tradurrebbe in un aumento sostanziale del costo dei prodotti per i consumatori inglesi; problema ulteriormente aggravato dall'indebolimento della sterlina nei confronti delle altre valute. Tutto ciò dovrebbe avere un effetto sostanziale su un'ampia varietà di settori di esportazione italiani, tra cui alimentare, moda, mobili e macchinari. Si rimanda alla sezione sulla **NORMATIVA DELLE IMPORTAZIONI UK** per gli aggiornamenti della vicenda ad aprile-maggio 2018: un estratto della situazione fiscale 2018 è comunque presente nelle conclusioni. In ogni caso, una tariffa del 5%, imposta sui prodotti extra-UE non è stata confermata dall'ambasciata o dal consolato, sia da parte inglese che da parte italiana come risulta dalle comunicazioni personali che ho avuto con loro ad aprile-maggio 2018. L'abbandono del Regno Unito, con il referendum del 23 giugno 2016, ha rappresentato un duro colpo per l'integrità del sistema comunitario.

Il Regno Unito ha una popolazione di oltre 62 milioni di abitanti, a fronte di una popolazione dell'Unione Europea 28 di 499.739 milioni, intorno al 12,4%.

In ogni caso, l'Unione Europea dovrà comunque tenere conto che, il 46% delle esportazioni inglesi è diretto proprio al mercato UE, mentre le importazioni inglesi, dai paesi membri, rappresentano quasi il 51%.

4.2. La filiera agroalimentare internazionale

La filiera agroalimentare è composta dai settori:

- Agricoli;
- Alimentari e bevande;
- Macchine agricole;
- Macchine per la trasformazione.

Essa è dominata dai Paesi avanzati come USA, Germania, Francia e Olanda: l'Italia comunque si colloca tra i primi 15 Paesi esportatori in tutti e 4 i settori della filiera, con una performance particolarmente brillante nell'export di macchinari, sia agricoli che per la trasformazione, dove detiene una quota di mercato rispettivamente dell'8,4% e del 15,3% con una stima di crescita di 2 miliardi di euro entro il 2018.

La bilancia agroalimentare nazionale nel 2017

Le esportazioni agroalimentari italiane hanno chiuso con un nuovo livello record. Nel 2017, infatti, le esportazioni complessive di prodotti agroalimentari hanno superato la soglia dei 41 miliardi di euro, in aumento del 6,8% sull'anno precedente. Questo risultato è da imputare soprattutto all'industria alimentare che esprime l'83% dell'export agroalimentare e che ha mostrato un incremento annuo del 7,5%. Anche il settore agricolo ha comunque registrato una crescita dell'export (+3,4%).

Anche le importazioni di prodotti agroalimentari sono cresciute del +4,5% annuo, attestandosi a quasi 45 miliardi di euro. L'incremento è stato del 4,5% su base annua, inferiore a quello dell'export. Di conseguenza, nell'annata 2017 vi è stata una riduzione del deficit della bilancia commerciale agroalimentare di 670 milioni di euro rispetto all'anno precedente, come evidenziato all'ultima riga della Tabella 4.2.

Tabella 4.2: La bilancia commerciale agroalimentare Anno 2017					
Export mln €	2015	2016	2017	Variaz. % '17/'16	tvma % 2017/2010
Agroalimentare	36.894	38.429	41.025	6,8%	5,7%
Import mln €					
Agroalimentare	42.900	43.071	44.998	4,5%	5,3%
Saldo mln €				Variaz. ass. '17/'16	Variaz. ass. 2017/2010
Agroalimentare	-6.005	-4.643	-3.973	670	4.677

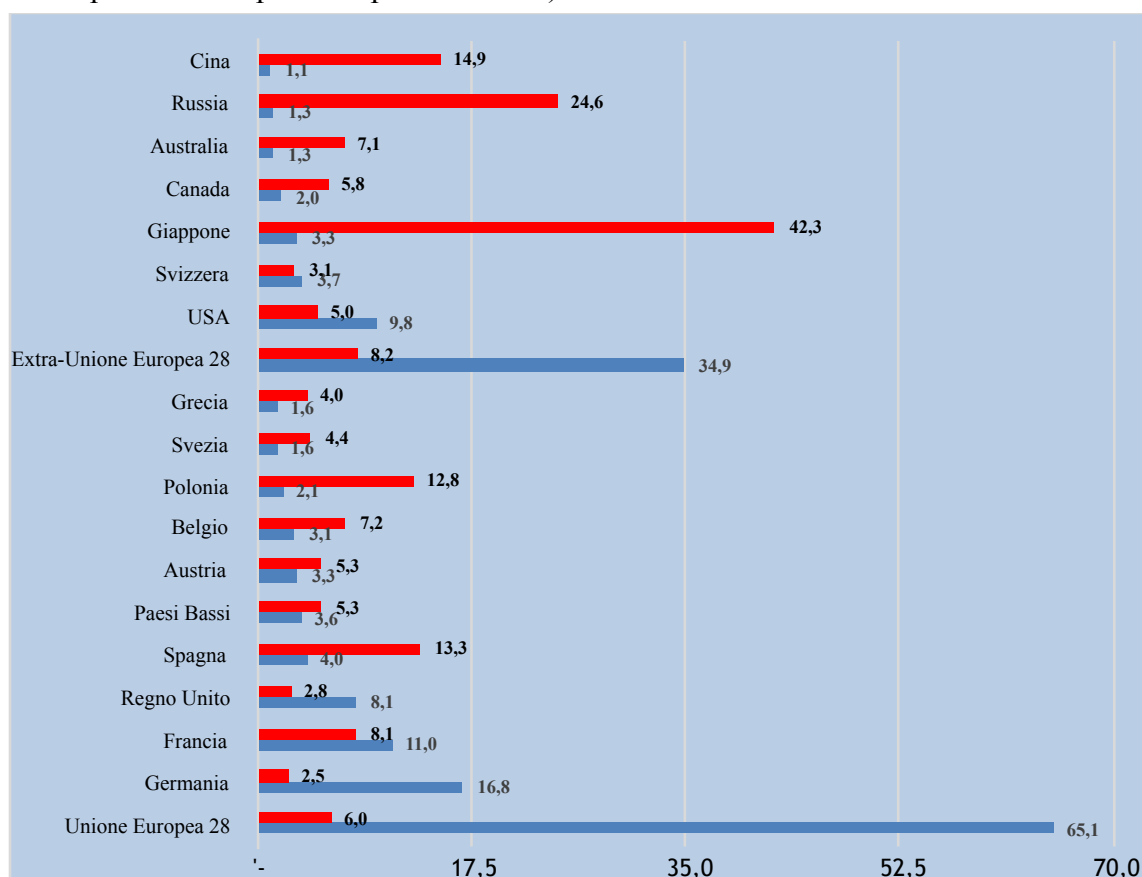
Considerando le due componenti del comparto, il miglioramento del saldo è da ricondurre all'industria alimentare che nell'anno è cresciuta di 392 milioni di euro. Il settore agricolo, invece, ha registrato un disavanzo di quasi 7,4 miliardi, in netto peggioramento rispetto al 2016.

PRINCIPALI MERCATI DI SBOCCO E COMPARTI PRODUTTIVI.

I principali mercati di sbocco (come mostrano il Grafico 4.3 e la Tabella 4.3) si confermano quelli della Ue che assorbono il 65% del valore complessivo dei prodotti agroalimentari esportati (+6% sul 2016). L'aumento dell'export si riscontra per tutte le principali destinazioni. Il contenimento delle spedizioni verso la Germania ed il Regno Unito, registrato nei primi nove mesi, è stato riassorbito. Mentre si è avuta una buona performance sul mercato spagnolo (+13,3%, con 1,6 miliardi di euro esportati nel 2017), su quello polacco (+12,8% con 844 mila euro) e su quello francese (+8,1% con 4,5 miliardi di euro).

Grafico 4.3: Le principali destinazioni dei prodotti agroalimentari italiani

(La barra rossa indica la variazione % 2017/2016 – La barra azzurra indica il peso % del paese sull'export complessivo 2017)



Più dinamiche le esportazioni dirette verso i paesi extra-Ue (+9,2 % rispetto al 2016): gli incrementi sono risultati particolarmente consistenti per Giappone (+42,3% con 1,3 miliardi di euro), Russia (+24,6% con 524 milioni di euro) e Cina (+14,9% con 448 milioni di euro).⁵⁸ La performance commerciale nazionale in Giappone è da ricondurre

⁵⁸ Fonte: Elaborazioni ISMEA su dati ISTAT.

all'accordo di partenariato economico raggiunto a luglio 2017 fra Ue e Giappone che ha previsto l'eliminazione delle barriere commerciali su alcuni prodotti come il vino e la forte riduzione per altri prodotti come i formaggi.

Tabella 4.3: Sbocchi dei prodotti agroalimentari italiani - anno 2017 – Variazione % 2017/2016 Fonte: elaborazioni ISMEA su dati ISTAT

	Peso % del paese sull'export complessivo	Variazione % dell'export rispetto all'anno precedente
Unione Europea 28	65,1	6,0
Germania	16,8	2,5
Francia	11,0	8,1
Regno Unito	8,1	2,8
Spagna	4,0	13,3
Paesi Bassi	3,6	5,3
Austria	3,3	5,3
Belgio	3,1	7,2
Polonia	2,1	12,8
Svezia	1,6	4,4
Grecia	1,6	4,0
Extra-Unione Europea 28	34,9	8,2
USA	9,8	5,0
Svizzera	3,7	3,1
Giappone	3,3	42,3
Canada	2,0	5,8
Australia	1,3	7,1
Russia	1,3	24,6
Cina	1,1	14,9

I segmenti produttivi più dinamici sono stati quelli di “pancette” (sia congelate sia salate o in salamoia e secche o affumicate⁵⁹) con valori cumulati delle due voci pari a 40 milioni di euro nel 2017 (+57,2% sul 2016), “prosciutti stagionati”⁶⁰ pari a 22 milioni di euro (+ 2,9%) e “formaggi” (sia freschi sia stagionati)⁶¹ con valori complessivi di 61 milioni di euro (+10,9%).⁶²

⁵⁹ Si fa riferimento rispettivamente ai Codici SH6, 020329 e 021012.

⁶⁰ Codice SH6, 021019.

⁶¹ Rispettivamente Codici SH6, 040610 e 040690.

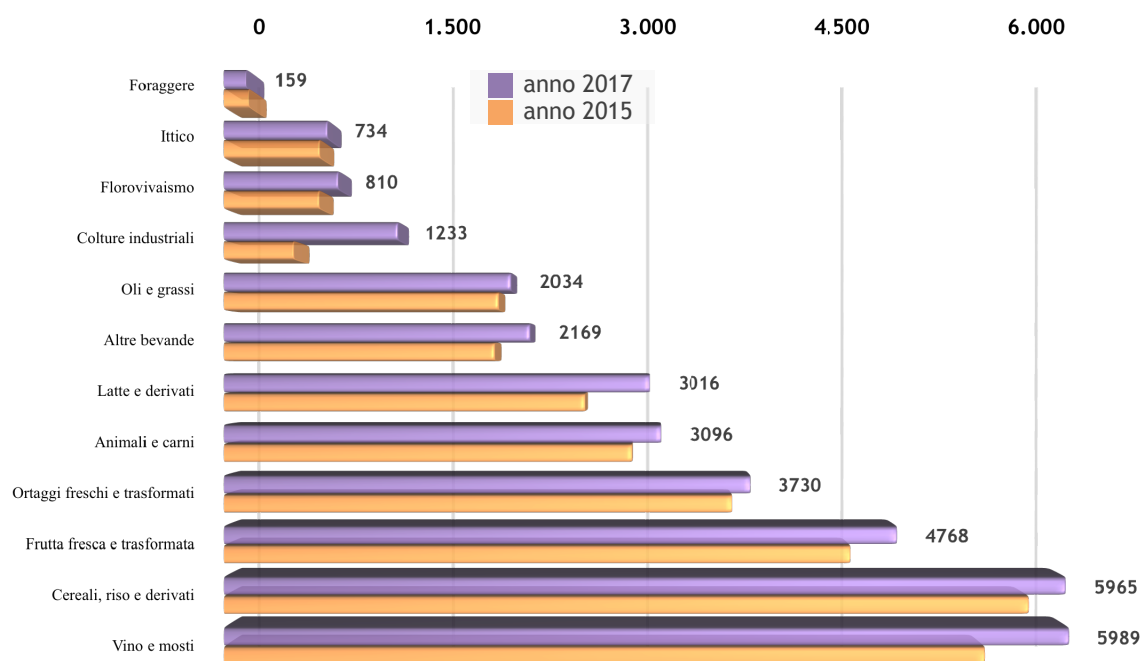
⁶² Per curiosità si cita anche la crescita eccezionale che si è registrata per i tabacchi: grazie all'accordo raggiunto nell'autunno 2016 dall'Italia con la Japan Tobacco International, l'acquisto del prodotto nazionale, ha spinto l'export 2017 a quota 546 milioni di euro contro i 169 milioni del 2016.

Anche nel 2017 aumenta l'export agroalimentare italiano verso la Russia, soprattutto dei prodotti non soggetti all'embargo. Nel dettaglio, crescono le esportazioni di vini, specie in bottiglia,⁶³ con un fatturato di circa 71 milioni di euro nel 2017 (+50,1%), quelle dei cereali e derivati (+16,4% con poco meno di 58 milioni di euro), dei prodotti del florovivaismo (+29,3% con 23 milioni di euro), dell'olio di oliva di pressione⁶⁴ (olio vergine, extravergine e lampante) che hanno oltrepassato 18 milioni di euro (+37,2%).

Tornando ai dati generali, la dinamica delle esportazioni è risultata positiva per tutti i comparti; fanno eccezione quello degli “oli e grassi”, che ha subito una contrazione di poco inferiore al 2% su base annua - risentendo del crollo produttivo registrato in Italia nel 2016, solo parzialmente recuperato nel 2017 -, quello delle foraggere (-11,8%) e quello degli ortaggi freschi e trasformati (-0,5%).

I comparti del vino e dei cereali si confermano come i più rappresentativi dell'export agroalimentare italiano, con quote sul totale di circa il 15% ciascuno.

**Grafico 4.4: Export agroalim.italiano per comparti
in Mln di € dal 2015 al 2017
(i dati sono riportati in etichetta solo per l'anno 2017)**



⁶³ Codice SH6, 220421.

⁶⁴ Codice SH6, 150910.

Nel primo caso, i prodotti più dinamici all'interno del comparto sono stati gli spumanti⁶⁵, con vendite all'estero aumentate fino a circa 1,4 miliardi di euro nel 2017 (+13,6%) corrispondenti ad una quota del 23% del fatturato all'export dell'intero comparto, e i vini in bottiglia (+4,4% con 4,2 miliardi di euro pari al 70% del comparto).

All'interno del comparto dei derivati dei cereali spicca l'export dei prodotti della panetteria, pasticceria e biscotteria⁶⁶ che hanno sfiorato 2 miliardi di euro nel 2017 (+9,7%) per una quota del 33% del valore dell'intero comparto; le paste alimentari invece risultano in lieve calo (-0,8% con 2,3 miliardi di euro, pari al 39% del totale comparto).

È da rilevare la positiva performance del comparto del latte e derivati che ha mostrato, nel 2017, una crescita annua delle spedizioni sui mercati esteri dell'11,0%, da ricondurre in larga misura al segmento dei formaggi freschi (+11,6% con un valore di 771 milioni di euro, pari al 26% del totale comparto) e ai formaggi stagionati (+5,8% con 1,4 miliardi di euro pari al 45 % del totale comparto).

In aumento risulta anche il comparto di animali e carni (+37% per un valore di circa 14 milioni di euro); tale performance è da ricondurre in larga misura al segmento dei "prosciutti cotti" (+52% per 1,6 milioni di euro).

Tabella 4.4. L'export agroalimentare italiano per comparti produttivi (mln €) dal 2015 al 2017					
	2015	2016	2017	Var.% 2017/16	Tvma% 2010/2017
Agroalimentare	36.894	38.429	41.025	6,8	5,7
Vino e mosti	5.392	5.627	5.989	6,4	6,3
Cereali, riso e derivati	5.703	5.705	5.965	4,6	5,6
Frutta fresca e trasformata	4.438	4.589	4.768	3,9	3,8
Ortaggi freschi e trasformati	3.599	3.749	3.730	-0,5	2,9
Animali e carni	2.891	2.980	3.096	3,9	4,5
Latte e derivati	2.558	2.716	3.016	11,0	6,6
Altre bevande	1.918	1.968	2.169	10,2	7,6
Oli e grassi	1.946	2.071	2.034	-1,8	4,7
Colture industriali	495	696	1.233	77,2	16,7
Florovivaismo	675	735	810	10,2	3,6
Ittico	679	703	734	4,4	4,6

Fonte: elaborazioni ISMEA su dati ISTAT

⁶⁵ Codice SH6, 220410

⁶⁶ Codice SH4, 1905

4.3. Macchine agricole e per la trasformazione

Il valore complessivo del mercato italiano delle macchine agricole si aggira sui 47 miliardi di euro.

Tra le macchine agricole più vendute a livello mondiale ci sono, trattori, trebbiatrici, frangizolle, seminatrici e macchine per la distribuzione di fertilizzanti.

Come mostra la Figura 4.5, il 40% del mercato mondiale è appannaggio di soli 3 paesi: Germania, Stati Uniti e Italia che detengono rispettivamente il 18,8%, il 15,1% e l'8,4% del mercato mondiale.

Figura 4.5: Export Macchine Agricole – Classifica dei primi 3 Paesi al mondo

Fonte: elaborazioni SACE su dati Un Contrade.

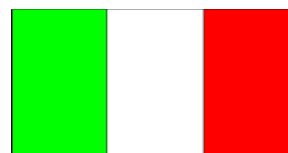
1° Germania 18,8%



2° Stati Uniti 15,1%



3° Italia 8,4%



Francia e Cina, hanno nel 2015 un fatturato per l'esportazione di 2,6 miliardi di euro, inferiore di circa un terzo di quello italiano. Questi dati, benché non aggiornati al 2018, danno un'idea del mercato mondiale.

Gli Stati Uniti e la Germania detengono quote importanti anche come importatori: infatti risultano al primo e terzo posto al mondo per domanda di macchinari agricoli, mentre la Francia è al secondo posto.

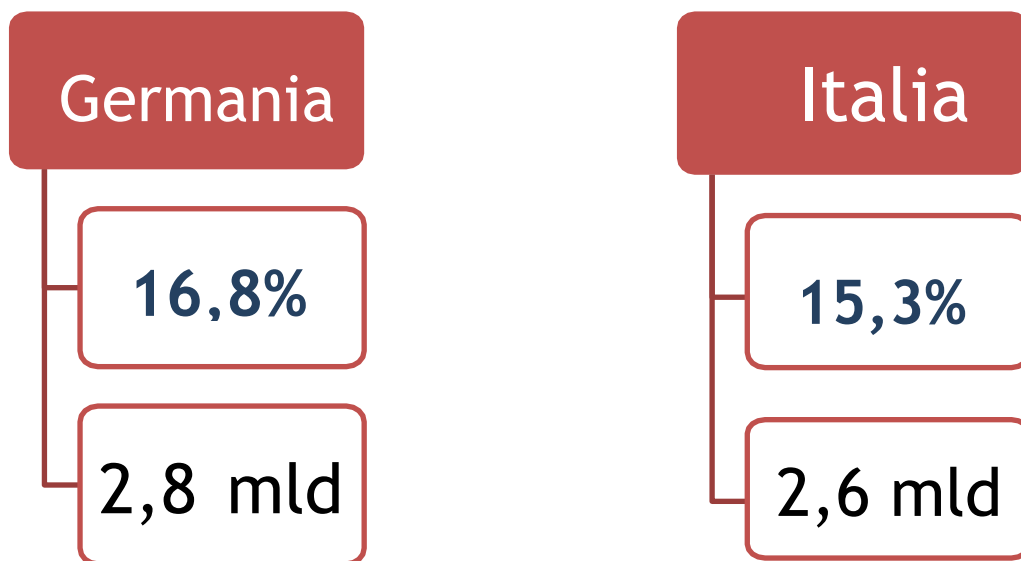
MACCHINE PER LA TRASFORMAZIONE

Nel comparto delle macchine per la trasformazione alimentare, l'export mondiale ammonta a circa 17 miliardi di euro. La quota dell'export dei due principali Paesi esportatori, Germania e Italia, supera il 30%.

Il buon andamento del mercato delle macchine agricole (+23,8% nel 2017 per le trattrici), è un buon segnale per il settore agroalimentare, perché rivela l'attesa di una ripresa dei redditi agricoli ed infonde una certa fiducia anche nei giovani.⁶⁷

⁶⁷ Certamente l'incremento è stato incoraggiato dal Decreto Inail che ha stanziato 45 milioni di euro per l'acquisto di macchine con elevati standard di sicurezza).

Tabella 4.5: Export Macchine per la trasformazione – I primi due Paesi al mondo.



4.4. Export e PMI: un potenziale inespresso

L'export dell'agroalimentare italiano sembra quasi non avvertire la crisi economica in atto.

Secondo alcune stime, negli ultimi 10 anni l'agroalimentare italiano è cresciuto almeno del 79%, mentre l'export nel suo complesso è aumentato del +47%; ciò significa che il marchio Italia, il made in Italy, è recepito all'estero, come sinonimo di qualità e quindi premiato, con consumi sempre crescenti.

L'agroalimentare in Italia rappresenta una voce molto importante dell'economia; il fatturato dell'intero comparto rappresenta il 13,4% del P.I.L. nazionale (dato invariato ad aprile 2018).⁶⁸

Secondo il Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali, l'export agroalimentare italiano, solo nel 2015, in base ai dati Istat sul commercio internazionale, ha fatto registrare un fatturato di 36,8 miliardi di euro. Nel 2016 l'export è salito a 38,13 miliardi (con un'impennata del +2% nel solo mese di dicembre) ed ha concluso il 2017 con il record di 41 miliardi, con un incremento di quasi il 7% in un solo anno. Non appare velleitario l'obiettivo dei 50 miliardi entro il 2020.

⁶⁸ dati ISTAT 2014.



Al primo posto dell'intera filiera agroalimentare c'è l'agricoltura biologica; l'Italia è al settimo posto al mondo per le produzioni biologiche mentre è quarta in Europa: è il secondo Paese nell'UE per superficie agricola dedicata al biologico.

La prima ragione dell'incremento dell'export è dovuta alla contrazione dei consumi interni. Un'ulteriore spinta al settore agroalimentare è stata data dai nuovi modelli di consumo. Oggi il consumatore attento orienta le proprie preferenze verso quei prodotti che riescono a garantire la genuinità.

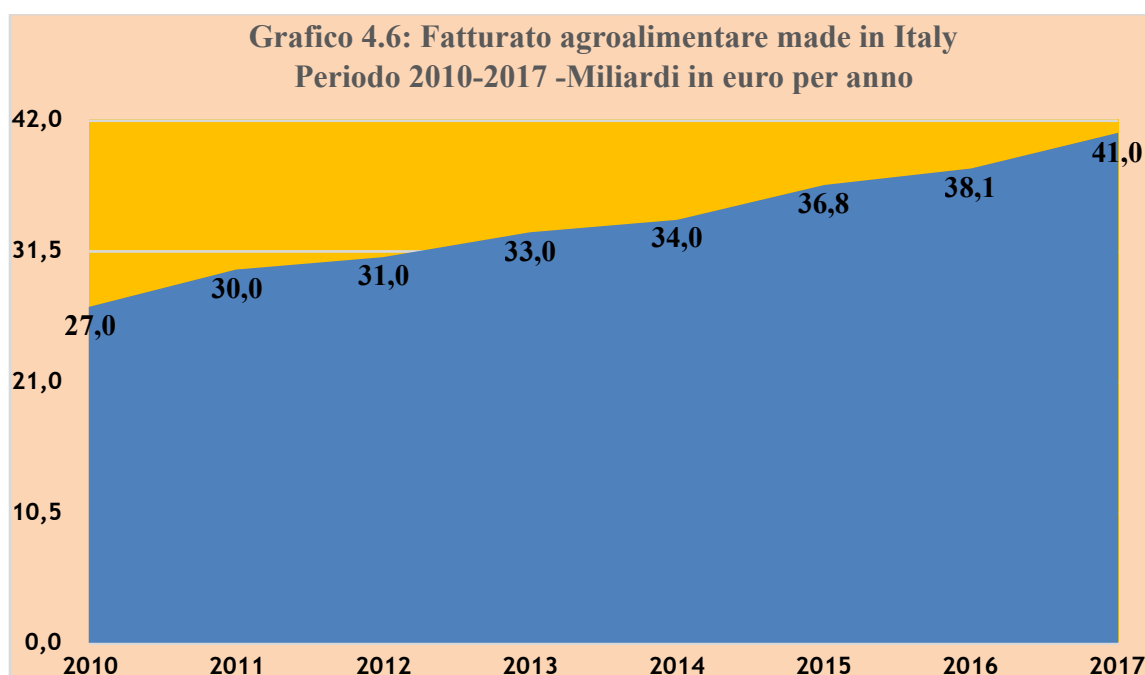
Le imprese italiane alimentari che esportano sono almeno il 12%, (base 2015) con un fatturato medio verso l'estero pari ad un settimo delle loro vendite.

Nel 2015 si stimavano almeno 60.000 PMI tra i 20 e 50 milioni di euro di fatturato che avrebbero potuto penetrare meglio sui mercati esteri per un aumento delle esportazioni italiane di quasi 140 miliardi di euro entro il 2018: un terzo in più rispetto ai valori attuali.⁶⁹

“In un mondo sempre più aperto agli interscambi commerciali e soggetto a una volatilità crescente, occorre disporre di strumenti che consentano alle imprese di individuare le opportunità di internazionalizzazione e vendita all'estero con prontezza e rapidità, individuare quei Paesi con le migliori opportunità per l'export italiano, con l'ausilio di strumenti finanziari e le coperture assicurative per affrontarle”.⁷⁰

⁶⁹ Stima S.A.C.E. Report Expo Milano 2015.

⁷⁰ Roberta Marracino - Direttore Area Studi e Comunicazione di SACE – Expo Milano 2015.



Fonte: Ministero Politiche Agricole Alimentari e Forestali su dati Istat

4.5. I marchi di tutela e di garanzia

Nel 2016 si accentua la tendenza a crescere del settore dei prodotti agroalimentari di qualità nelle sue diverse dimensioni (produttori, trasformatori, allevamenti, superfici e numero di prodotti riconosciuti).

Rispetto al 2015 il numero di produttori delle Dop, Igp e Stg aumenta del 4,4%, sintesi della lieve diminuzione registrata al Nord (-0,3%) e del consistente aumento rilevato nel Mezzogiorno (+12%) e nel Centro (+2,5%). Cresce anche il numero dei trasformatori (+4,6%), soprattutto nel Mezzogiorno (+16,2%) e in misura più lieve nel Nord (+0,3%), che compensano largamente la diminuzione osservata al Centro (-0,4%).

Rispetto al 2015, gli allevamenti (40.557 strutture) crescono del 3,2% e la superficie investita (197.525 ettari) del 16%. Gli incrementi maggiori si registrano nel Mezzogiorno (allevamenti +8,8% e superficie +32,7%).

Fra i principali settori sono in crescita i Formaggi, gli Ortofrutticoli e Cereali e gli Oli extravergine di oliva.

L'Italia si conferma il primo Paese per numero di riconoscimenti Dop, Igp e Stg conferiti dall'Unione europea. I prodotti agroalimentari di qualità riconosciuti al 31 dicembre 2016 sono 291 (13 in più sul 2015); tra questi, quelli attivi sono 279 (95,9% del totale).

Nel 2016, gli Ortofrutticoli e Cereali conseguono 4 nuovi riconoscimenti, le Paste alimentari 3, gli Oli extravergine di oliva e i Prodotti di panetteria 2, le Preparazioni di Carni e i Formaggi 1.

I settori con il maggior numero di riconoscimenti sono: Ortofrutticoli e Cereali (110 prodotti), Formaggi (52), Oli extravergine di oliva (45) e Preparazioni di carni (41); Carni fresche e Altri settori comprendono, rispettivamente, 5 e 38 specialità.

Le regioni con più Dop e Igp sono Emilia-Romagna e Veneto (rispettivamente 45 e 38 prodotti riconosciuti).

Nel 2016 gli operatori certificati sono 83.695, 3.685 in più (+4,6%) dal 2015 (91% solo attività di produzione; 5,9% trasformazione; 3,1% entrambe le attività).

Nel sistema di certificazione le nuove entrate di operatori (12.513) superano di molto le uscite (8.828). Aggiornamenti ad aprile 2018 disponibili al link <https://www.politicheagricole.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/309> in particolare il documento **Elenco dei Prodotti DOP, IGP e STG (aggiornato al 13.04.2018)**

Gli operatori sono soprattutto uomini: il 79,9% dei produttori e l'85,6% dei trasformatori.

I produttori (78.784) sono particolarmente numerosi nelle attività relative ai settori dei Formaggi (26.964, 34,2% del totale), degli Oli extravergine di oliva (21.033, 26,7%) e degli Ortofrutticoli e Cereali (17.967, 22,8%).

Anche i trasformatori (7.481) sono presenti soprattutto nei settori degli Oli extravergine (1.950, 26,1% del totale), degli Ortofrutticoli e Cereali (1.511, 20,2%) e dei Formaggi (1.501, 20,1%).

Oltre tre quarti dei produttori (76,3%) sono attivi in aree montane e collinari, il restante 23,7% in pianura.

Le uniche Specialità Tradizionali Garantite (STG) riconosciute dall'UE sono la mozzarella e la pizza napoletana; questi riconoscimenti comprendono le preparazioni, le cui peculiarità non dipendono dall'origine geografica, ma da una composizione tradizionale del prodotto, una ricetta tipica o un metodo di produzione tradizionale.⁷¹

I marchi D.O.P., S.T.G. e I.G.P., garantiscono un'alta qualità dei prodotti e una marcata identità territoriale e hanno permesso (e permettono), all'Italia di essere fortemente competitiva sui mercati internazionali.

4.6. Le contraffazioni alimentari e l'Italian sounding

Nonostante gli sforzi sostenuti dalle imprese italiane e dai vari Consorzi di Tutela, i prodotti made in Italy sono sempre di più, vittime del fenomeno dilagante dell'Italian Sounding.

L'Italian Sounding, consiste nell'attribuire ad un prodotto un marchio, il cui “suono” evoca una provenienza italiana; ha avuto origine negli Stati Uniti e in seguito si è diffuso in altri Paesi del mondo come il Brasile, l'Argentina, la Romania.

I prodotti alimentari più imitati sono: Parmigiano Reggiano, Pomodoro San Marzano, Mozzarella di Bufala Campana e Prosciutto di Parma.

La denominazione Parmigiano Reggiano è la più copiata nel mondo e assume varie denominazioni: dal Parmezano al Reggianito.

Negli Stati Uniti viene commercializzato, con il marchio San Marzano, un pomodoro prodotto in California e venduto agli ignari consumatori come proveniente dall'Agro Nocerino Sarnese.

Il famoso quotidiano New York Times ha pubblicato un articolo a favore del pomodoro San Marzano DOP in cui spiega ai propri lettori come riconoscere un vero San Marzano da uno falso.

Stessa sorte è capitata al Parmigiano Reggiano DOP con il formaggio “Parmesan” prodotto in Germania. Nel 2008 la Corte di giustizia europea ha respinto il ricorso avanzato dal Consorzio di Tutela del Parmigiano Reggiano, stabilendo che in Europa il Parmigiano Reggiano DOP può essere venduto con la denominazione “Parmesan”.

⁷¹ Istat: *i prodotti agroalimentari di qualità, cons. 2018. Rapporto Ime, QUALIVITA, cons. 2018*

“...gli Stati non sono obbligati d’ufficio a sanzionare le violazioni delle DOP provenienti da altri Stati membri”.⁷²

Negli Stati Uniti il formaggio “Parmesan” viene venduto regolarmente anche se oggetto di continui e ripetuti scandali alimentari. Alla fiera Anuga di Colonia del 2013, i Consorzi di Tutela dei formaggi Parmigiano Reggiano, Asiago e Pecorino Romano, hanno richiesto ed ottenuto dalle autorità tedesche il sequestro immediato di falsi formaggi italiani, messi in esposizione negli stand di alcuni Paesi esteri.⁷³

Complici dell’Italian Sounding sono molto spesso le potenti catene della grande distribuzione, ma anche, inconsapevolmente, gli stessi consumatori.

I marchi contraffatti sono imitazioni dei brand italiani, che portano ugualmente e inevitabilmente il consumatore straniero ad acquistare il falso prodotto made in Italy.

Il più noto esempio è quello del “parmesan” il cui suono fa pensare al “parmigiano” italiano; diventa pertanto fondamentale educare il consumatore, specialmente quello estero, a riconoscere la provenienza, l’originalità e la qualità del prodotto italiano.⁷⁴

A livello mondiale, il giro d’affari annuo dell’Italian Sounding è stimato in circa 60 miliardi di euro l’anno (164 milioni di euro al giorno), oltre il doppio dell’attuale valore delle esportazioni italiane di prodotti agroalimentari (23 miliardi di euro).

Questo significa che almeno due prodotti su tre commercializzati all’estero si riconducono solo “apparentemente” al nostro Paese.

Detto questo, è ovvio che all’estero ci imitano perché ai nostri prodotti viene riconosciuta una gran qualità, queste imitazioni hanno però un costo enorme per il settore: soltanto negli Stati Uniti sono in commercio 20 miliardi di dollari di alimenti “Italian Sounding”, contro un’esportazione dell’alimentare italiano che vale circa 2 miliardi. Dieci volte meno. I prodotti più imitati nel nostro settore sono il parmigiano reggiano, il grana padano, il gorgonzola e difendersi non è semplicissimo.

Per farsi un’idea di quanto gli attributi di provenienza italiana possano influire sulla vendita di un prodotto basti sapere che, in una recente ricerca effettuata da Sanpellegrino (Gruppo Nestlé), è emerso che i consumatori al livello mondiale sono disposti a pagare il 9% in più per un prodotto che riporti sull’etichetta la parola

⁷² Corte di Giustizia Europea, Grande sezione, Sentenza nella causa n. 132/05, pubblicata il 26 febbraio 2008.

⁷³ Agenzia per gli Alimenti e i Medicinali (FDA); Ente governativo statunitense che si occupa della regolamentazione dei prodotti alimentari e farmaceutici che dipende dal Dipartimento della Salute e dei Servizi Umani degli Stati Uniti.

⁷⁴ Marzulli-Zambetti: “Il significato dell’Italian Sounding”, IUBM Ministero dello Sviluppo economico, 2015.

“Toscana”. Così, grazie ad un accordo con la Regione Toscana, il gruppo ha potuto fregiare le nuove etichette, oltre che con il giglio blu, con la parola “Toscana” registrando, in 18 mesi, un aumento delle vendite del 14% e facendo entrare il marchio Acqua Panna nei brand della gastronomia di qualità.

Un potenziale commerciale enorme, dunque, che viene sfruttato sapientemente all'estero da molti produttori, per commercializzare finti prodotti Made in Italy. Se infatti viene stimato che il mercato

conoscenze, canzoni, massime, racconti e leggende. La dieta si fonda nel rispetto per il territorio e la biodiversità, e garantisce la conservazione e lo sviluppo delle attività tradizionali e dei mestieri collegati alla pesca e all'agricoltura nelle comunità del Mediterraneo».

Il valore dell'Italian Sounding a livello mondiale è di circa 60 miliardi l'anno, non ci si può stupire che molte aziende estere abbiano scelto l'italianità come strumento di marketing per i loro prodotti.

Via libera dunque a packaging folkloristici, addobbati con il tricolore italiano, immagini di monumenti e nomi di città d'arte, per meglio evocare la fittizia provenienza del prodotto in questione. Il caso del salame Toscana, del liquore Amaretto Venezia o della furbissima azienda russa “Una Grande” che, pur producendo formaggi in Russia, ha deciso di fregiare il proprio marchio con un cuore tricolore. Così, la loro Una grande Mozzarella, Una grande Ricotta, Una grande Robiola, sono diventate un punto di riferimento per i consumatori russi in questi anni di embargo dei prodotti italiani.

Senza tricolore, ma comunque italian affected è l'azienda statunitense Primo Taglio, che vanta nella sua vasta gamma di prodotti caseari il Romano Cheese, Provolone Cheese, sino alle immancabili scatole di parmesan grattugiato. C'è ancora tanto lavoro da fare per tutelare al meglio i nostri prodotti. Soprattutto perché, mai come oggi il cibo e la cucina italiana vengono guardati con grande favore all'estero. Non stupisce infatti che la Chef star inglese, Jamie Oliver, abbia dato vita, pochi anni fa, al Jamie's italian, un franchising mondiale di 15 ristoranti di cucina italiana, di cui 6 solo nel Regno Unito. Inoltre, grazie alla possibilità di viaggiare a prezzi sempre più bassi, si allarga la forbice di quanti, anche se per pochi giorni, arrivano nel nostro Paese. Basti pensare che solo lo scorso anno, con 81,5 milioni di arrivi, l'Italia si è classificata quinta tra le mete turistiche mondiali. Inoltre, secondo Confimprese, più di sei turisti su dieci, fanno acquisti alimentari durante il loro soggiorno nel nostro Paese.

Si stima comunque che l'87% dei russi, il 76% dei giapponesi, il 62% degli americani e dei cinesi, il 64% dei tedeschi, il 60% dei francesi, e il 48% degli inglesi non rinuncino, ad acquistare cibo italiano.⁷⁵

Dati che confermano la crescente richiesta di prodotti italiani; a questa si è unita la curiosità del consumatore estero per i metodi di produzione tradizionali. Sono sempre di più le aziende che aprono le porte ai consumatori, così come numerosi sono gli agriturismi e le associazioni che soddisfano la domanda dei turisti gourmand offrendo corsi di cucina tradizionale con degustazione finale. Sicuramente questa nuova curiosità verso la cultura italiana del cibo porterà il consumatore estero ad essere sempre più critico nella scelta dei prodotti, più diffidente nella scelta di prodotti simil italiani nel suo paese; si può immaginare, dunque, che nel prossimo futuro il fenomeno dell'Italian Sounding si "scontrerà" con una clientela sempre più consapevole.

Secondo la classifica dei 10 maggiori mercati per le vendite alimentari online stilata da IGD (Institute of Grocery Distribution) – come già messo in evidenza dal Rapporto Agromafie 2015 – è la Cina l'attuale leader mondiale nel settore, e lo rimarrà nei prossimi anni, tanto da quadruplicare il valore di questo mercato, staccando nettamente economie molto avanzate nel comparto come Regno Unito e Stati Uniti. Le vendite online di prodotti alimentari del "celeste impero" sono stimate in circa 41 miliardi di dollari, nel Regno Unito, valgono 15 miliardi; 12 in Giappone, terzo big nella classifica. Si calcola che entro il 2020 il gigante cinese raggiungerà quota 178 miliardi di dollari, mentre Regno Unito e Giappone si attesteranno su quote rilevanti anche se più limitate: rispettivamente 28 e 22 miliardi di dollari. L'accesso alla Rete e l'aumento dei redditi per una classe "media" crescente, che presenta numeri importanti, risultano essere i fattori che hanno generato questo exploit. La sempre più diffusione di negozi e vetrine virtuali ha fatto poi il resto.

Nel Regno Unito e nel Belgio, sempre secondo il Rapporto IGD, si sta, invece, diffondendo la formula del Click&Collect: una forma di acquisto su Internet che prevede che sia lo stesso consumatore a ritirare la merce in un luogo prefissato. In Gran Bretagna tali punti di raccolta, aperti anche 24 ore su 24, stanno raggiungendo, col tempo, una diffusione sempre più capillare, che permette la fidelizzazione del cliente.

⁷⁵ Nilsen, *Confimprese*, 2016

CONTROLLI SUL GRANO ESTERO NEL PORTO DI BARI

Grande attenzione è stata riservata nei controlli su tir e container carichi di grano provenienti da Panama, Regno Unito e Canada, in uscita dal Porto di Bari. Attraverso i controlli documentali è stata effettuata una prima analisi delle micotossine che potrebbero trovarsi nei carichi causati dal trasporto in stiva del grano destinato al consumo umano. Le materie prime come mais, grano, riso, soia e arachidi possono, infatti, essere contaminate da micotossine in particolari condizioni di trasporto e conservazione. Le micotossine sono metaboliti tossici prodotti dalle muffe e possono avere gravi effetti acuti e cronici sulla salute degli esseri umani e degli animali.

Obiettivo dei controlli è accertare anche la qualità del grano straniero impiegato nella produzione di pasta e pane.

Le aziende estere che utilizzano impropriamente segni distintivi e descrizioni informative e promozionali che si rifanno in qualche modo al nostro Paese, adottano tecniche di mercato che inducono il consumatore ad attribuire ai loro prodotti caratteristiche di qualità italiana che in realtà non posseggono, concorrendo slealmente nel mercato ed acquisendo un vantaggio competitivo.

In Italia esistono regole molto rigide sulla produzione agroalimentare, il cui obiettivo è quello di tutelare l'alta qualità dei prodotti oltre che la salute dei consumatori; il "made in Italy", quindi, sta ad indicare non solo un prodotto di qualità, ma anche un prodotto sicuro.

L'agro-pirateria è la contraffazione vera e propria ed è perseguibile penalmente mentre l'Italian Sounding costituisce un enorme business che si muove in una zona grigia e può essere combattuto solo attraverso regole e accordi internazionali, che consentano di assicurare una totale trasparenza sulla qualità delle materie prime e sui processi produttivi utilizzati dagli operatori della filiera.

Il danno economico per le aziende Italiane, in termini di mancati guadagni, è notevole; come già detto, si tratta di una forma di inganno verso il consumatore, di concorrenza sleale che spesso sfocia in vera e propria truffa, molto redditizia per il contraffattore.

Esiste anche un notevole danno di immagine legato alla qualità del prodotto, spesso molto inferiore a quella del prodotto originale italiano; ciò è comprensibile poiché oltre alla materia prima utilizzata ed alle lavorazioni frutto di esperienze decennali/centenarie, ci sono anche leggi nazionali molto rigide e restrittive che garantiscono non solo l'ottima qualità dei prodotti italiani ma anche la loro sicurezza.

Esiste anche un notevole danno di immagine legato alla qualità del prodotto, spesso molto inferiore a quella del prodotto originale italiano; ciò è comprensibile poiché oltre alla materia prima utilizzata ed alle lavorazioni frutto di esperienze decennali/centenarie, ci sono anche leggi nazionali molto rigide e restrittive che garantiscono non solo l'ottima qualità dei prodotti italiani ma anche la loro sicurezza.

4.7. Etichettatura e tracciabilità dei prodotti

Dal 2005 l'Unione Europea ha reso obbligatorio a tutti i Paesi membri, l'applicazione del Regolamento CE n.178 del 2002 con cui si stabilisce la "procedura di rintracciabilità", una possibilità per il consumatore di acquistare e scegliere in modo consapevole.

La tracciabilità dei cibi nasce, quindi, come uno strumento per la sicurezza alimentare dei cibi; la provenienza degli alimenti non rappresenta di per sé un fattore in grado di discriminare la qualità, quanto piuttosto può essere utilizzata per la gestione di eventuali situazioni problematiche in tema di sicurezza alimentare: "la possibilità di ricostruire e seguire il percorso di un alimento, di un mangime, di un animale destinato alla produzione alimentare o di una sostanza destinata o atta ad entrare a far parte di un alimento o di un mangime attraverso tutte le fasi della produzione, della trasformazione e della distribuzione".

La procedura di rintracciabilità ha lo scopo di prevenire adulterazioni o contraffazioni di prodotti: un esempio è rappresentato dall'olio extravergine di oliva; l'obbligo di specificare in etichetta il luogo di origine della materia prima (olive) e la sede del frantoio, tutela il consumatore da eventuali frodi come olio prodotto in Italia da olive straniere, oppure lavorato all'estero da aziende italiane. In questo caso, consente non solo ai consumatori di scegliere un prodotto al 100% italiano, ma anche alle autorità preposte di controllare che chi si fregia in etichetta delle diciture di DOP, IGT o IGP ne abbia effettivamente il diritto. (aggiornamento nel link in nota)⁷⁶

⁷⁶<http://www.studio-santoro.it/haccp-acrilammide-cosa-cambia-dal-11-aprile-2018/>

e Linee guida per le indicazioni in etichetta dell'origine e del latte usato come ingrediente nei prodotti lattiero caseari in applicazione dell'art. 4 del d.i. 09/12/2016, Indicazione dell'origine in etichetta della materia prima per il latte e i prodotti lattiero caseari, in attuazione del regolamento (UE) n. 1169/2011, relativo alla fornitura di informazioni sugli alimenti ai consumatori (rif. Decreto n. 990 del 28/03/2017 e Decreto n. 1076 del 31/3/2017 di modifica del DM 990 del 28/3/2017.

Mentre per prodotti ortofrutticoli, uova, miele, carne bovina e pollame, latte fresco, prodotti ittici, passata di pomodoro ed olio extravergine di oliva esistono obblighi di dichiarare l'origine, ancora oggi non è stata regolamentata l'etichettatura trasparente di altri prodotti come carne caprina, ovina, di coniglio, suina e tutti i loro derivati.

Anche per altri prodotti come latte a lunga conservazione, formaggi (non DOP), pasta, pane e conserve vegetali (frutta e verdura trasformata, derivati del pomodoro diversi dalla passata) non esiste un obbligo vero e proprio, e la presenza di una denominazione di origine del prodotto è esclusivamente frutto di una scelta volontaria delle aziende che lo commercializzano.

Dal punto di vista legislativo, pertanto, ancora molto si può e si deve fare per tutelare al meglio il consumatore. E non è tanto difficile immaginare che, con un po' di sforzo e di volontà, si possano ottenere questi risultati: basti pensare all'etichettatura delle carni aviarie, la cui approvazione è avvenuta a tempo di record, in seguito alla diffusione dell'influenza aviaria (H5N1) del 2004.

4.8. Export e import Italia-Regno Unito

Export Italia verso il Regno Unito

L'export agroalimentare italiano verso il Regno Unito ha chiuso il 2015 con un +7,4% rispetto all'anno precedente e il 2017 con un +1,8% rispetto al 2016. Un trend che nel triennio 2017-2019 porterebbe, secondo le stime SACE, a una crescita media annua del +5,5% ma che con la Brexit, potrebbe subire dei rallentamenti.

Un dato particolarmente interessante comunque, è l'incremento del 3% registrato nella produzione industriale, così come il 10,1% che si è avuto nell'agroalimentare.

Il 16,8% dell'esportazione è rappresentato dalla meccanica strumentale (macchine per sollevamento e movimentazione, pompe, compressori, rubinetti, valvole, impianti di refrigerazione e ventilazione). In generale, tenuto conto dell'economia e dello stile di vita inglese, si può stimare che nei bilanci dal 2009, data di entrata in vigore di Lisbona, al 2018, il 14% dell'export italiano nel Regno Unito è rappresentato da mezzi di trasporto, che sono il settore con maggior crescita della produzione industriale italiana, mentre l'11% è formato da abbigliamento e tessile.

Trend positivo anche per le capitalizzazioni italiane in Inghilterra; il nostro Paese è al terzo posto per investimenti in settori innovativi come nanotecnologie e fonti di energia rinnovabile, oltre poi, le numerose piccole e medie imprese e le start-up che migrano

oltremarina grazie a incentivi fiscali e alla presenza di investitori interessati a finanziarle.

L'export del Prosecco 2017: anno positivo, ma non brillante

I dati dell'export 2017 ci consegnano un anno positivo ma non brillante. Va sottolineata la determinazione dei nostri imprenditori che, nonostante la crescente ondata protezionistica dei mercati e le grandi difficoltà di gestione dei fondi OCM promozione, archiviano un altro anno di crescita delle esportazioni, anche nei volumi. Sforiamo ma non superiamo la soglia psicologica dei 6 miliardi di euro, cresciamo meno della Francia e rimaniamo fragili davanti alle turbolenze commerciali provocate dalla 'geopolitica', perché siamo ancorati ai due mercati storici del nostro export, Usa e UK. Con 2,2 miliardi di euro registrati nel 2017, questi due Paesi costituiscono infatti il 40% del valore del nostro export di vini fermi e spumanti, contro quote del 31% per la Francia e del 26% per la Spagna o del 20% per la Germania e quindi siamo in assoluto il Paese più esposto nel caso di ritorsioni sull'agroalimentare e di scenario Hard Brexit. Per questo motivo auspichiamo una risoluzione pacifica delle controversie sul fronte americano e un'opzione di uscita morbida della Gran Bretagna”.

Con queste parole Ernesto Abbona, Presidente di Unione Italiana Vini, commenta i dati sull'export 2017, elaborati da ISMEA, partner di Osservatorio del Vino, sulla base di dati Istat, che disegnano un 2017 complessivamente in buona salute, ma che ancora paga l'agitazione commerciale dovuta all'instabilità politica.

Lo scorso anno, infatti, sono stati esportati 21,4 milioni di ettolitri di vini e mosti, con un aumento del 4% sullo stesso periodo dell'anno precedente, consolidando un trend in atto già dalla fine del 2016. Il valore ha sfiorato i 6 miliardi di euro con un incremento più che proporzionale (+6,4%) rispetto ai volumi, a dimostrazione che anche il valore medio dei prodotti italiani consegnati oltre frontiera si è mosso su terreno positivo. Le performance migliori si sono avute fuori dai confini comunitari: nei Paesi terzi (che nel 2017 rappresentano il 34% delle esportazioni in quantità e il 49% dei relativi introiti). È stato infatti registrato un + 8% rispetto al 2016 con introiti in crescita del 9%, mentre all'interno della Ue si è registrato +1% a volume e +4% in valore. Nel complesso, la progressione nel 2017 c'è stata, ma nonostante questo gli operatori non si dicono pienamente soddisfatti, auspicando una maggior accelerazione delle esportazioni e soprattutto un aumento della quota di mercato su alcuni mercati target.

“L'auspicio per questo 2018 – continua il Presidente di UIV – è che il nuovo Ministro delle politiche Agricole abbia tra le sue priorità quella di risolvere la dinamica conflittuale Ministero-Regioni e di sbloccare i fondi promozione 2017-18, mettendo

subito mano al decreto per l'annualità 2018-19. Questo, insieme ad un governo capace di farsi sentire a livello europeo, in particolare sul tema della politica commerciale. Ad oggi, infatti, i fondi dell'OCM promozione diventano ancora più urgenti per supportare un faticoso ma indispensabile lavoro di diversificazione dei mercati da parte degli imprenditori. L'ottimo lavoro che stiamo facendo con ICE ci aiuta. Ma anche noi imprenditori dobbiamo metterci una buona dose di coraggio. Peraltro, il successo recente della spumantistica italiana, insegna che i mercati possono aprirsi anche in maniera veloce quando un prodotto incontra i desideri dei consumatori”.

Decisamente sopra la media del settore sono state infatti le performance degli spumanti, che registrano un +9% a volume e +14% a valore, con il Prosecco che rappresenta il 56% del totale spumanti esportato ed il 59% degli introiti corrispettivi. Sembra, nel frattempo, arrestata la flessione dell'Asti che nel 2017 ha messo a segno un +7% a volume e +6% a valore. Anche i vini frizzanti, intanto, riemergono dal lungo periodo di difficoltà, tornando a mostrare un segno positivo sia in termini di volumi (+2%) sia di valore (+6%). La crescita è interamente imputabile ai vini frizzanti Igp (+6% a volume e 7% a valore). Nota positiva, infine, anche per i vini fermi in bottiglia (il 48% del totale esportato a volume e il 63% del valore) che, dopo la frenata del 2016, sono tornati a crescere del +2% a volume e del 4% a valore.

Ad aprile 2018, operatori esteri in crescita percentuale rispetto al 2017 da Stati Uniti (+11%), Cina (+34%), Svezia, Finlandia, Norvegia e Danimarca (+17%) , Paesi Bassi (+15%), Polonia (+27%) e triplicati da Israele; mentre la top ten delle presenze assolute sul totale vede primi i buyer da USA seguiti da quelli provenienti da Germania, Regno Unito, Cina, Francia, Nord Europa (Svezia, Finlandia, Norvegia e Danimarca), Canada, Russia, Giappone, Paesi Bassi insieme al Belgio. A Veronafiere per quattro giorni presenti oltre 4.380 aziende espositrici (130 in più dello scorso anno) da 36 paesi. A Vinitaly and the City quasi 60 mila appassionati e wine lover tra Verona e i tre borghi storici della provincia: Bardolino, Valeggio sul Mincio e Soave. (tratto dall'abstract del comunicato: 18 APRILE 2018 **“Vinitaly 2018, crescono qualità e numero dei buyer presenti. La 52ª edizione chiude con 128 mila visitatori da 143 nazioni. I buyer esteri accreditati aumentano del 6% per 32 mila presenze”**

Disponibile al link <https://www.vinitaly.com/it/news/comunicati-stampa/>

L'export dei Formaggi Grana 2017

Le rilevazioni Istat relative all'export di Parmigiano Reggiano e Grana Padano nel 2016 - seppure ancora parziali - confermano il trend di continua espansione sui mercati esteri.

Da gennaio a novembre dell'anno passato la domanda dall'estero delle due DOP - escluso il prodotto venduto grattugiato - è aumentata in volume del 4,5% in confronto al medesimo periodo dell'anno precedente.

Nello stesso periodo, l'aumento delle esportazioni di porzionato e forme ha interessato le più importanti destinazioni comunitarie, come Francia (+6,9%) e Regno Unito (+4,4%), con la sola eccezione della Germania, per la quale si è rilevata una stabilizzazione. In questi tre mercati, che concentrano più di un terzo dell'export delle due DOP, la quota rappresentata dal Parmigiano Reggiano è stimabile al 45%.

Risulta pendente l'Esposto del Mipaaf - (ICQRF), del mese di marzo 2016, al fine di informare la competente Autorità Department for Environment, Food and Rural Affairs, Food Unit Policy (DEFRA) circa l'uso della denominazione "Reggiano grated" per contraddistinguere prodotto recante marchio di identificazione corrispondente ad uno stabilimento avente sede nel Regno Unito: trattasi di confezionamento fuori zona di origine della DOP Parmigiano Reggiano. Inoltre, veniva riscontrata e segnalata la presenza nel sito web dell'operatore di formaggi contraddistinti dalle seguenti denominazioni: "Parmesan Reggiano 16 months", "Parmesan Reggiano 24 months DOC" e "Reggiano Derinded 15 months". Rispetto a tali prodotti veniva richiesta la conformità al disciplinare del formaggio Parmigiano Reggiano DOP.

Il giorno 29 mar 2018, su mia segnalazione dopo la lettura dei comunicati stampa per questo elaborato, " il Dipartimento ha provveduto ad inviare un'altra lettera chiedendo accertamenti sull'operatore".

L'export del Prosciutto di Parma 2017

Il Prosciutto di Parma ha chiuso il 2016 con una produzione di 8.700.000 prosciutti, in crescita del 2,8% rispetto al 2015. L'Italia si conferma il primo mercato con circa il 68% della produzione assorbita, mentre le esportazioni toccano i 2.757.000 prosciutti registrando un aumento dell'1,2% circa per un fatturato stimato di 280 milioni €.

Nonostante il persistere del calo dei consumi di carni e salumi in Italia, il 2016 è stato un anno positivo per il Prosciutto di Parma grazie soprattutto al ritrovato equilibrio fra domanda e offerta che ha contribuito da un lato a una drastica riduzione delle giacenze di magazzino e dall'altro a una significativa ripresa dei prezzi di vendita al settore distributivo.

Continua l'ottimo trend di crescita sui mercati internazionali nonostante una tenue diminuzione dell'offerta di prodotto e l'aumento dei prezzi, situazione che ha pesato soprattutto sulle vendite del prodotto in vaschetta, più sensibile al prezzo e maggiormente soggetto a operazioni promozionali. Per la prima volta infatti il

Prosciutto di Parma preaffettato si mantiene invariato all'estero favorendo quindi le esportazioni del prodotto intero (con osso e disossato), il cui incremento è in linea con i risultati degli anni precedenti.

Ci siamo posti un obiettivo molto ambizioso – ha dichiarato Vittorio Capanna, presidente del Consorzio – ovvero quello di portare le esportazioni di Prosciutto di Parma a quota 3 milioni in tempi brevi. La competizione sul mercato globale rappresenta senza dubbio una sfida molto complessa da affrontare e probabilmente non è alla portata di tutte le aziende, ma come comparto siamo stimolati dagli ottimi risultati ottenuti fin qui. Basti pensare che soltanto dieci anni fa eravamo sotto i 2 milioni di prosciutti esportati. Tutto questo ci spinge a perseverare nel progetto di crescita che abbiamo costruito.

Sia il mercato comunitario (61% delle esportazioni), sia i mercati Terzi hanno contribuito in maniera paritetica all'incremento registrato nel 2016: 16.000 pezzi in più in ciascuna area.

Guardando al dettaglio dei singoli Paesi, continuano a crescere gli Stati Uniti (+7%) che si confermano primo mercato estero di sbocco con 623.000 prosciutti esportati, davanti a Francia (476.000, +4,7%) e Germania (468.000, +3%). Soffrono un po' invece Belgio, Canada, Giappone e Russia che ha chiuso alle importazioni di prosciutto. Fra i mercati emergenti, bene la Cina e soprattutto il Brasile, dove il Parma è stato lanciato in grande stile da alcune catene distributive.

Il preaffettato

Per la produzione del Parma in vaschetta sono stati affettati 1.568.000 prosciutti, pari al 18% dei prosciutti marchiati nel 2016, per un totale di 79 milioni di confezioni. L'Italia assorbe il 24% delle vendite, mentre all'estero viene destinato il restante 76%, distribuito in ben 76 diversi Paesi.

Le vendite del Parma in vaschetta chiudono il 2016 con un lieve calo dello 0,9% rispetto all'anno precedente a causa dell'andamento del mercato italiano; stabili invece le esportazioni seppure in un contesto di forte dinamicità.

Al Regno Unito, primo mercato ormai saturo con 1.877.000 vaschette, spetta ora il compito di difendere la leadership da una concorrenza molto agguerrita.

Nel 2017 sono stati prodotti (marchiati) 8.150.000 Prosciutti di Parma. L'export totale di Prosciutto di Parma è stato pari a 2.540.000 prosciutti (280 milioni di €). L'export verso il Regno Unito è stato pari a 302.000 Prosciutti di Parma (45 mln €).

A trainare invece le esportazioni in Europa è la Germania che, al di là del dato annuale (+7%), conferma un trend di crescita molto importante, con un aumento negli ultimi 5

anni di ben 75.000 prosciutti affettati. Nel medio periodo bene anche Francia e USA e segnali incoraggianti da alcune realtà, quali Brasile e Repubblica Ceca.

In crescita anche l'importazione dell'olio di oliva e del riso italiano.

Il saldo 2017 dell'interscambio agroalimentare con il Regno Unito ha avuto un attivo di 2,6 miliardi (+88% sul 2014).

Grafico 4.7. Top 5 export Italia vs Regno Unito.
Azzurro: anno 2015 - Rosso: anno 2017

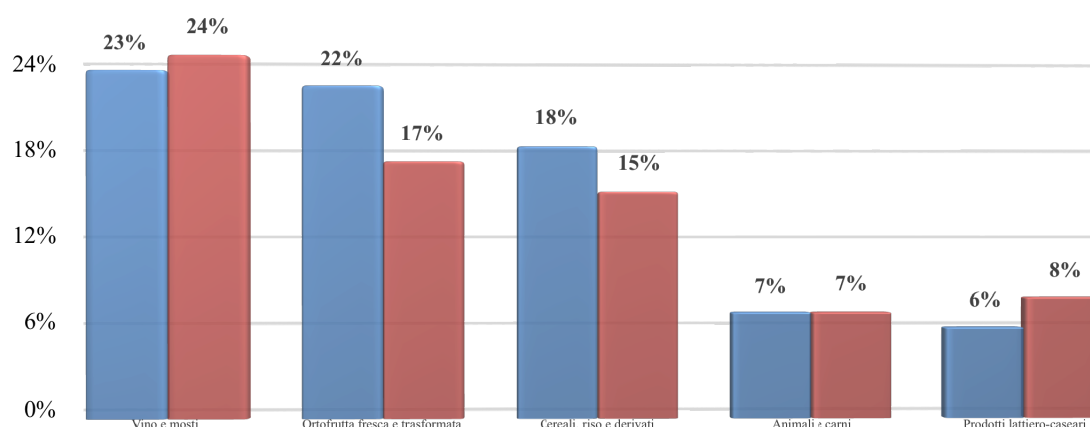


Tabella 4.7: Top 5 export dell'Italia verso il Regno Unito		Anno 2015	Anno 2017
1	Vino e mosti	23%	24%
2	Ortofrutta fresca e trasformata	22%	17%
3	Cereali, riso e derivati	18%	15%
4	Prodotti lattiero-caseari	6%	8%
5	Animali e carni	7%	7%

Nel Grafico e nella Tabella 4.7 sono indicate le prime 5 voci dell'export agroalimentare italiano verso il Regno Unito, il cui peso percentuale è, nell'ordine:

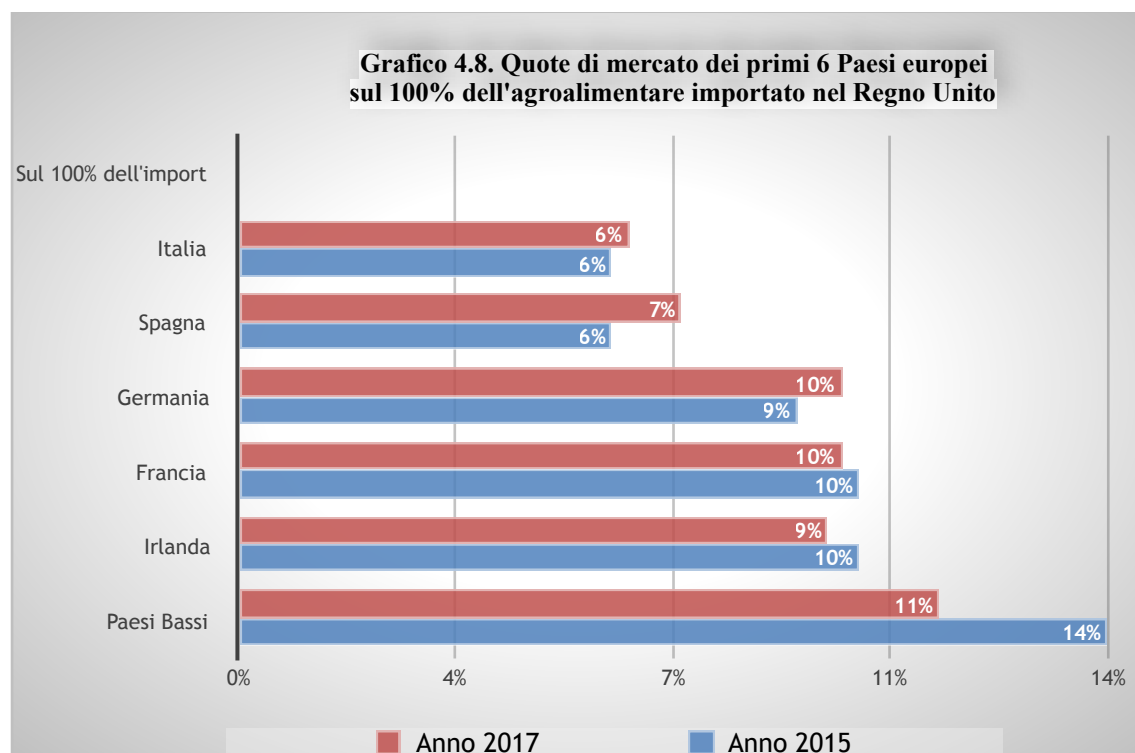
1° Vino e mosti, col 24% nel 2017 (23% nel 2015): sono la prima voce di esportazione verso il Regno Unito.

2° L'ortofrutta fresca e trasformata, col 17% nel 2017 (22% nel 2015), è la seconda importante voce dell'export verso il Regno Unito; dopo i Paesi Bassi, l'Italia è il secondo esportatore verso il Regno Unito di questi prodotti, in termini sia di valore sia di quantità (lievemente aumentata rispetto al 2010).

3° I cereali, riso e derivati occupano il 3° posto, col 15% nel 2017 (18% nel 2015). Seguono al **4°** posto le esportazioni di **prodotti lattiero-caseari** con l'8% nel 2017 (contro il 6% del 2015); e al **5°** posto quelli degli **animali e carni** (al 7% invariato rispetto al 2015).

La quota di mercato di prodotti agroalimentari importati nel Regno Unito e coperta dall'export italiano era del 6% nel 2015, è rimasta sostanzialmente invariata. Nello stesso periodo, l'Irlanda e Francia, che nel 2015 occupavano la seconda posizione alla pari, hanno conservato la parità con una quota sostanzialmente invariata del 10%. I due Paesi che attirano maggiormente l'attenzione sono la Spagna e i Paesi Bassi: la prima per l'incremento della quota di mercato dell'1% rispetto al 2015; la seconda per il decremento del 3% rispetto alla quota di mercato detenuta due anni prima. Nello stesso biennio la Germania ha segnato un aumento dell'1%.

Se si analizzano gli alimentari importati nel Regno Unito, concentrandosi sui prodotti ortofrutticoli, si nota che l'Italia deteneva il 7° posto nel 2015, con una quota di mercato del 5,12%; nel 2017 occupa ancora la 7ª posizione, ma con un lieve calo al 4,98%. La stazionarietà caratterizza tutto il comparto degli alimentari, dove l'incremento più sensibile si nota in Spagna, che accresce la propria quota di mercato verso il Regno Unito dello 0,4%, passando da 7,08% al 7,48%.



A dispetto delle incertezze di una Brexit ancora tutta da realizzarsi, secondo i dati annuali del 2017 diffusi dal ministero britannico del Commercio internazionale ed elaborati dall'ICE, l'interscambio fra Italia e Regno Unito è di 28,3 miliardi di sterline (attorno ai 32 miliardi di euro), con un incremento del 5,1% rispetto al 2016. La cifra è frutto di 18,3 miliardi di sterline (oltre 20,5 mld di euro) di esportazioni italiane verso

l'Isola (+6,1%) e di 10 miliardi (circa 11,2 mld di euro) di importazioni dalla Gran Bretagna verso la penisola (+3,3%).⁷⁷

Il saldo attivo pende dunque nettamente a favore della bilancia italiana per 8,3 miliardi di sterline, poco meno di 9,5 miliardi di euro al cambio attuale.

La quota di mercato tricolore sull'ammontare complessivo del commercio estero britannico è invece pari al 3,4% e colloca l'Italia come 8° partner del Regno Unito dopo Irlanda, Belgio, Francia, Cina, Olanda, Usa e Germania: con i tedeschi che, per la prima volta, hanno sfondato quota 100 miliardi.

Per il solo export l'Italia sale invece al 7° posto (1° è sempre la Germania, che da sola esporta oltre Manica per un ammontare di 66 miliardi di sterline). Tra le voci più rilevanti delle forniture Made in Italy nel Regno, al 1° posto si trova la meccanica, con 3,8 miliardi; al 2° posto ci sono gli agroalimentari, vino e bevande (con 2,6 miliardi di valore); dal 3° posto seguono i veicoli (2,2 miliardi di sterline), moda e accessori (stessa quota); poi vengono i prodotti farmaceutici (1,2 miliardi), arredamento ed edilizia e quindi i prodotti chimici.

TABELLA 4.9. PRODOTTI ORTOFRUTTA IMPORTATI NEL 2017

	2015	2017	Market Share	Market Share
			2017	2015
Netherlands	3.787.004.016	4.381.344.266	12,05%	12,30%
Irish Republic	3.483.022.278	3.742.577.265	10,29%	11,31%
Germany	3.086.105.395	3.703.377.365	10,19%	10,02%
France	2.410.157.824	2.819.531.946	7,76%	7,83%
Spain	2.178.774.790	2.720.343.704	7,48%	7,08%
Belgium	1.687.779.164	2.013.211.494	5,54%	5,48%
Italy	1.575.271.873	1.811.228.012	4,98%	5,12%
Poland	1.211.212.153	1.609.436.283	4,43%	3,93%
Denmark	1.093.038.698	1.365.653.559	3,76%	3,55%
United States	742.715.747	861.153.018	2,37%	2,41%
Greece	224.545.884	297.544.624	0,82%	0,73%
Sweden	200.559.199	296.169.623	0,81%	0,65%
Portugal	168.434.374	223.655.955	0,62%	0,55%
EU	21.789.145.082	25.872.989.987	71,16%	70,78%
Non EU	8.995.870.147	10.484.194.844	28,84%	29,22%
Total	30.785.015.229	36.357.184.831	100,00%	100,00%

⁷⁷ Nota diffusa dal responsabile dell'ICE a Londra, Roberto Luongo e riportata da Fashion network del 6 marzo 2018.

L'IMPORT AGROALIMENTARE DEL REGNO UNITO

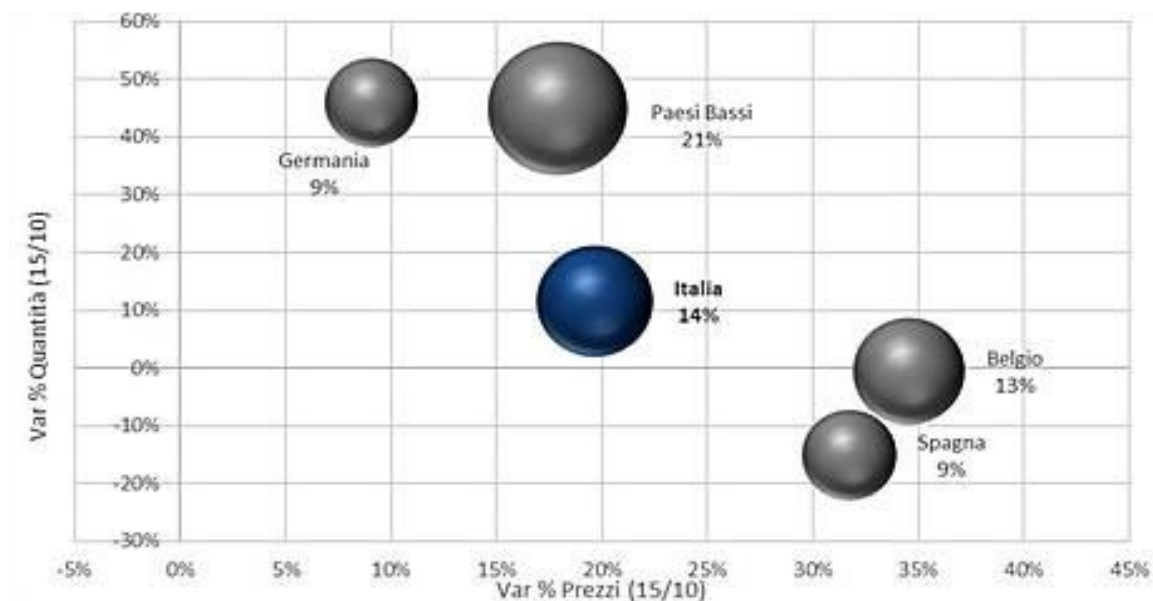
Nel 2010, le importazioni complessive di prodotti alimentari del Regno Unito erano aumentate del 36%, a fronte di un +41% messo a segno dall'Italia, con una performance, quindi, più significativa dei prodotti made in Italy. se poi il confronto lo facciamo su un periodo più lungo e cioè dal 2007 al 2015, l'incremento registrato è ancora più alto e precisamente del 55,6%, nonostante in mezzo ci sia stata (e c'è tuttora) una forte crisi economica e finanziaria.

Negli ultimi otto anni il Regno Unito ha ridotto il distacco con la Germania di 5 punti percentuali a favore del cibo italiano.

Il Grafico 4.9 rappresenta la posizione centrale che le importazioni di ortofrutta trasformata italiana nel Regno Unito hanno occupato per un intero lustro rispetto agli altri competitor. Si osserva anche come i Paesi Bassi abbiano fatto la parte del leone con un incremento nei cinque anni del 21%, mentre la Spagna aveva realizzato un incremento del 9%.

Questo grafico colpisce particolarmente se confrontato col **Grafico 4.8**, perché mostra che la piccola Olanda, pur con un cedimento rispetto al livello del richiamato quinquennio, conserva ancora la posizione preminente tra i competitor europei; mentre incrementano sensibilmente le proprie quota di mercato la Germania e la Spagna. Ci conforta il fatto che, nonostante un calo della propria quota, le esportazioni sono ancora sensibilmente maggiori delle importazioni.

Grafico 4.9: Ortofrutta importata dal Regno Unito
I principali competitor dell'Italia nel periodo 2010-2015
per l'ortofrutta trasformata



E ora che il Regno Unito ha deciso di uscire dall'Unione Europea, cosa succederà?
È la domanda che si stanno ponendo tutti, ad ogni livello.

Nel primo trimestre 2016, rispetto allo stesso periodo del 2015, l'export ha continuato a crescere senza sosta con un +3,17%.

La S.A.C.E. (Servizi Assicurativi Commercio Estero), prendendo spunto da uno scenario macroeconomico proposto dalla Oxford Economics, aveva previsto nel 2016 che l'uscita del Regno Unito dalla UE avrebbe potuto comportare una contrazione delle esportazioni italiane verso l'oltremarina compresa tra il 3% e il 7% ovvero da 600 mln a 1,7 mld di euro. Non è stato possibile verificare i dati di meccanica strumentale e mezzi di trasporto, ma dai bilanci aziendali risulta che la produzione di Grana, Prosciutto, vino e mele è dimezzata dal 2013-2014.

Di certo le fluttuazioni della sterlina (ampiamente previste) non giocano a favore di chi vende prodotti al Regno Unito.

La moneta britannica è sempre stata, storicamente, più forte dell'euro e per questo, ha favorito da sempre l'export italiano, e non solo.

Una Sterlina più debole significa che i britannici dovranno pagare prezzi più alti per comprare vini, formaggi e pasta italiani e non solo.

Federalimentare ha stimato che seppure fossero marginali le conseguenze del Brexit sul settore, le ricadute potrebbero essere legate alla “leggera perdita di velocità del Pil inglese, e quindi alla minore capacità di acquisto locale”. (Federico Formica: “Brexit La Gran Bretagna non mangerà più italiano? art. online del 24.06.2016 su www.nationalgeographic.it)

DOP E IGP IN TRENTINO ALTO-ADIGE

Formaggio “Stelvio”.

Dal mio carteggio personale con la Dott.ssa Miriam Molinaro referente IFCQ Certificazioni s.r.l. a socio unico, risulta nel Regno Unito, solo un piccolo cliente che da 2013 ad oggi ha comprato dal consorzio 3 tons di Stelvio. (formaggio del Trentino-Alto Adige.)

Per le mele, sempre in Trentino Alto Adige, negli ultimi 4 anni sono state esportate le seguenti quantità di prodotto certificato IGP "Mela Alto Adige" nel Regno Unito:

2016 - 2.500 tonnellate

2015 - 1.900 tonnellate

2014 - 3.500 tonnellate

2013 - 2.500 tonnellate

Assomela, che contiene il Marchio Melinda, riferisce che quando si parla di TNAA i dati vengono presentati per provincia autonoma.

ASSOMELA è l'associazione dei produttori di mele Italiani, che rappresenta, attraverso i suoi membri ca.l'80% della produzione melicola nazionale ed il 20% di quella europea.

I soci di Assomela rappresentano tutte le principali aree produttive italiane: le loro sedi si trovano infatti in 5 regioni e in 2 province autonome.

Ad Assomela si associano le OP VOG (Marlene), V.I.P (Val Venosta) e VOG Products della Provincia di Bolzano, Melinda, "La Trentina" e Mezzacorona della Provincia di Trento, Nord Est della Regione Veneto, Melapiù della Regione Emilia Romagna, Rivoira e Lagnasco della Regione Piemonte, Melavì della Regione Lombardia e Friulfruct della Regione Friuli Venezia Giulia.

Produzione di mele e situazione di mercato per la stagione 2017/2018

Il volume totale di mele prodotte si assesta poco al di sopra di 1,7 milione di tons., in forte riduzione (-25%) rispetto a quello della scorsa stagione quando il raccolto aveva superato le 2,2 milioni di ton.

Il prudente avvio della stagione commerciale certamente è stato condizionato dalla mancanza di prodotto per cause meteorologiche, ma è stato influenzato anche dalla volontà delle Organizzazioni di Produttori di rispettare piani di decumulo condizionati dalla bassa quantità di prodotto disponibile.

L'Italia e la Germania rimangono i mercati di riferimento in questo inizio di campagna, in cui le esportazioni, in particolare quelle oltremare, risultano piuttosto scarse.

L'obiettivo è quello di focalizzare le vendite maggiormente sul mercato italiano e sui principali paesi europei per garantire una adeguata fornitura ai clienti nazionali ed ai maggiori mercati fino all'inizio dell'estate.

Dal punto di vista delle quotazioni, la scarsità di prodotto ha portato ad un deciso miglioramento rispetto ai prezzi rilevati nello stesso periodo degli anni precedenti.

Le dinamiche di vendita e le quotazioni, oggetto di confronto nel gruppo specializzato "mele e pere" della Comunità Europea tenutosi il 01 dicembre 2017 a Bruxelles, a cui Assomela partecipa stabilmente in rappresentanza dei produttori italiani, trovano conferma in tutti i maggiori paesi produttori della Comunità Europea.

Non sono previsti incrementi significativi nelle importazioni dai paesi dell'Emisfero Sud, che negli ultimi anni sono state progressivamente indirizzate verso il Medio Oriente, l'India e l'Asia. Dall'analisi dei dati raccolti dalla Commissione Europea si osserva che a novembre 2017 i prezzi medi dell'Italia, per mele confezionate all'uscita dallo stabilimento di lavorazione, risultano pari ad € 0.86/kg (+ 21% su media del

medesimo mese del quinquennio precedente). Incrementi di prezzo si registrano anche in Francia con € 0.95/kg (+ 14%), in Germania con € 0.86/kg (+ 91%) e in Polonia con € 0.42/kg (+ 72%).

La stagione entrante sarà decisamente particolare, ma ancora una volta l'organizzazione del sistema melicolo italiano dimostra di avere le carte in regola per garantire un andamento fluido del mercato nei prossimi mesi.

"Negli ultimi 4 anni sono stati esportate le seguenti quantità di prodotto certificato D.O.P. Mela Val di Non in UK:

ANNO	TOT t	DOP t
2013	4200	645
2014	8462	6197
2015	7660	6122
2016	8240	7068

Appare chiaro che i desideri di acquisto e di produzione dipendono da una generale crisi economica e non dalla Brexit, neppure come scenario, perché dopo il raddoppio tra il 2013-2016, la produzione di mele 2014 e 2016 è stabile sulle 6000 t. I dati sono forniti da un socio di Assomela.

4.9. Aspetti normativi dell'import del Regno Unito

Come paese membro della UE il Regno Unito non ha avuto finora restrizioni per le importazioni di prodotti agro-alimentari dall'Italia.

Nella bozza di accordo tra Regno Unito e Unione Europea del 19 marzo 2018 si legge:

“Article 48 Excise goods

Council Directive 2008/118/EC26 shall apply in respect of movements of excise goods under a duty suspension arrangement and movements of excise goods after release for consumption from the territory of the United Kingdom to the territory of a Member State, or vice versa, provided that the movement started before the end of the transition period and ended thereafter.

Article 49 Access to relevant network and information systems and data bases By way of derogation from Article 7, the United Kingdom shall have access, to the extent

strictly necessary to comply with its obligations set out in this Title, to the network and information systems and the databases listed in [Annex y+4]. *

Per le altre disposizioni sul mercato unico, si rinvia al Capitolo 2 oppure al link https://ec.europa.eu/commission/brexit-negotiations_en#latest ricordando che il cibo è una materia a disciplina speciale.

Ad aprile 2018 ICE riferisce:

Il regime fiscale per quanto riguarda l'IVA e' ancora valido. Le accise sono cambiate. Si riporta la nota con tutte le informazioni utili al riguardo.

L'esportazione di prodotti alimentari verso il Regno Unito, che, pur non avendo aderito all'Euro fa parte dell'Unione Europea, è libera e non esistono particolari restrizioni. La vendita di prodotti italiani è considerata un movimento di merce all'interno dell'area europea e non soggetta ad imposizioni doganali.

I prodotti devono naturalmente essere conformi alle normative comunitarie e con etichettatura in lingua inglese. I contenuti delle etichette sono simili a quelli italiani - per l'etichettatura.

<https://www.food.gov.uk/business-industry/guidancenotes/labelregsguidance>

La VAT (IVA) per i prodotti alimentari è pari allo 0% fatta eccezione per il cioccolato e prodotti contenenti cioccolato, snacks e patatine fritte ai quali è applicata la VAT al 20%.

Per quanto riguarda i vini e bevande alcoliche questi sono soggetti oltre che alla VAT anche ai diritti di accisa.

<https://www.gov.uk/government/publications/rates-and-allowance-excise-duty-alcohol-duty>

Se la vendite avviene per internet (Distance selling), le accise devono essere pagate prima dell'arrivo dei vini in Regno Unito. In questo caso conviene effettuare la spedizione tramite corriere specifico, che potrà direttamente incaricarsi del pagamento di tutte le tasse. Se occorre effettuare spedizioni più consistenti tramite automezzi, è bene avvalersi di uno spedizioniere con numero di accisa.

In alternativa se la società ha sede in Inghilterra questa può essere registrata o approvata dalle dogane inglesi, HM Revenue & Customs (HMRC), per il ricevimento di bevande alcoliche come :

- Registered Consignee <https://www.gov.uk/government/publications/excise-notice-203a-registered-consignees>;
- Temporary Registered Consignees (TRCs) <https://www.gov.uk/government/publications/excise-notice-204a-temporary-registered-consignees>
- Authorised Warehousekeepers con magazzini approvati dalle dogane

<https://www.gov.uk/government/publications/excise-notice-196-excise-goods-registration-and-approval-of-warehousekeepers-warehouse-premises-owners-of-goods-and-registered-consignors>

Tutte le aziende con sede UK che intendono importare, esportare o rivendere all'ingrosso devono registrarsi al The Alcohol Wholesaler Registration Scheme: <https://www.gov.uk/guidance/the-alcohol-wholesaler-registration-scheme-awrs>.

4.10. Il sistema distributivo inglese

Andiamo a scoprire adesso cosa e quanto si produce nel Regno Unito e con quali abitudini alimentari:

PROSCIUTTI E SALUMI

Per i salumi cotti il prodotto estero, specialmente quello italiano, entra in diretta concorrenza con le produzioni locali, irlandesi e tedesche. I prosciutti cotti prodotti in Germania e in Irlanda sono molto apprezzati dal pubblico britannico e vengono proposti a prezzi concorrenziali.

CONSERVE DI POMODORO

Il consumo di pomodori in scatola nel Regno Unito è in netto aumento. Dal 2010 al 2014 si è registrata una crescita di oltre il 60% delle importazioni di questo prodotto prevalentemente dall'Italia.

Ormai i prodotti di questo tipo sono reperibili presso tutti i canali distributivi. Tutte le principali catene della distribuzione detengono un marchio per questo tipo di prodotto e ricorrono ai produttori esteri per fornire alla clientela il pomodoro conservato, sia intero sia in pezzi o passato.

Tale successo è collegabile al fatto che questa tipologia di prodotto è essenziale per quasi tutte le cucine etniche che costituiscono il segmento della ristorazione in maggior sviluppo nel Regno Unito.

LA PASTA

Percepita come alimento salutare e conveniente, la pasta è sempre più popolare nel Regno Unito.

Il consumo di pasta è in rapida crescita incentivato dalla presenza nei media di chef che promuovono l'elemento base della cucina mediterranea, dal calo di popolarità di diete proteiche e dalla presentazione express di alcuni formati di pasta che evidenzia la velocità di cottura.

Il mercato britannico presenta una scarsa varietà di formati di pasta. Il prodotto marchio privato (private label) domina la distribuzione inglese della pasta e le catene di supermercati hanno adottato, negli ultimi anni, politiche molto aggressive sui prezzi. Sugli scaffali dei supermercati il 60-80% degli spazi è riservato al marchio privato.

Il potenziale di crescita della pasta nel mercato britannico è enorme, dati gli attuali livelli di consumo pro-capite annuo, pari a 2,5 kg.

La produzione interna di pasta è marginale, ma quella di pasta fresca all'uovo sta conoscendo un'espansione molto significativa, con catene come Tesco e Sainsbury che forniscono confezioni a proprio marchio prodotte nel Regno Unito. Le importazioni di pasta secca sono in aumento.

In Italia un esempio di private label è il marchio “coop”.

FORMAGGI

Nel Regno Unito si consumano ogni anno circa 600 mila tonnellate di formaggi con un consumo pro-capite annuale di circa 27 grammi. Il formaggio ha una penetrazione nelle famiglie britanniche di circa il 98%.⁷⁸

La qualità preferita è il cheddar (330 mila tonnellate il consumo annuo). Il secondo formaggio, in ordine di preferenza è la mozzarella, in buona parte prodotta localmente.

Crescono i consumi di formaggi erborinati e a gusto di frutta. In aumento sono anche i consumi di formaggi esteri, grazie all'attenzione crescente dei media verso piatti e dolci tipici di altri Paesi, specialmente Italia e Spagna.

Il valore dell'importazione britannica di formaggi costituisce circa il 7% delle importazioni totali e provengono quasi per la totalità dai Paesi UE.

Circa un terzo della produzione di latte nel Regno Unito è destinato alla produzione di formaggio.

Il formaggio venduto sfuso si rivolge ad un tipo di clientela raffinata.

Nell'area di Londra e nel Sud del Regno Unito si trovano vere e proprie boutique del formaggio. La varietà locale del Cheddar rappresenta più del 50% del valore totale delle vendite (nei formati pretagliato, grattugiato, a fette).

I punti di forza del Cheddar sono il prezzo competitivo, la produzione locale, il vasto campo di consumo come base per gli snack, come condimento per l'insalata, per la pizza, per la pasta.

⁷⁸ Fonte: BBC-LPP

Nonostante l'elevata specializzazione regionale delle nostre produzioni alimentari, 5 Regioni (Lombardia, Emilia Romagna, Veneto, Piemonte e Campania) rappresentano il 74% dell'export complessivo di questi beni; sono queste le Regioni che, insieme al Trentino Alto Adige e Toscana, si giocano la vera partita internazionale.

Si stima che nel periodo 2015-2017 da Veneto e Piemonte provenga quasi la metà dell'export di vino; sempre il Piemonte, da solo, ha realizzato oltre un quarto delle vendite di dolci e caffè, mentre la Toscana ha fatto lo stesso nel comparto dell'olio di oliva; la Campania fa la parte del leone nell'esportazione di conserve (oltre il 40% del totale). Sulla base del comunicato 2018 dell'Unione Italiana produttori di vino, l'esportazione effettiva avrebbero superato l'importo indicato. Si rimanda al paragrafo L'export del Prosecco 2017: anno positivo, ma non brillante”.

Il Ministero per lo Sviluppo Economico ha già avviato un Piano Straordinario per l'Export, chiamato “Piano per la promozione straordinaria del Made in Italy”.

Infatti, la legge di stabilità per l'esercizio 2015 ha attribuito uno stanziamento triennale straordinario alle attività di promozione e sviluppo dell'internazionalizzazione dei prodotti e dei servizi “Made in Italy” pari a 220 milioni di euro.⁷⁹

4.11. Brexit e Regno Unito: una paura economica inutile

Il Regno Unito ha “notificato”, in data 23 marzo 2017 l'attivazione della procedura ex articolo 50 del Trattato di Lisbona⁸⁰ e cioè, l'azione formale che fa decorrere effettivamente i tempi per il processo di uscita dall'Unione.

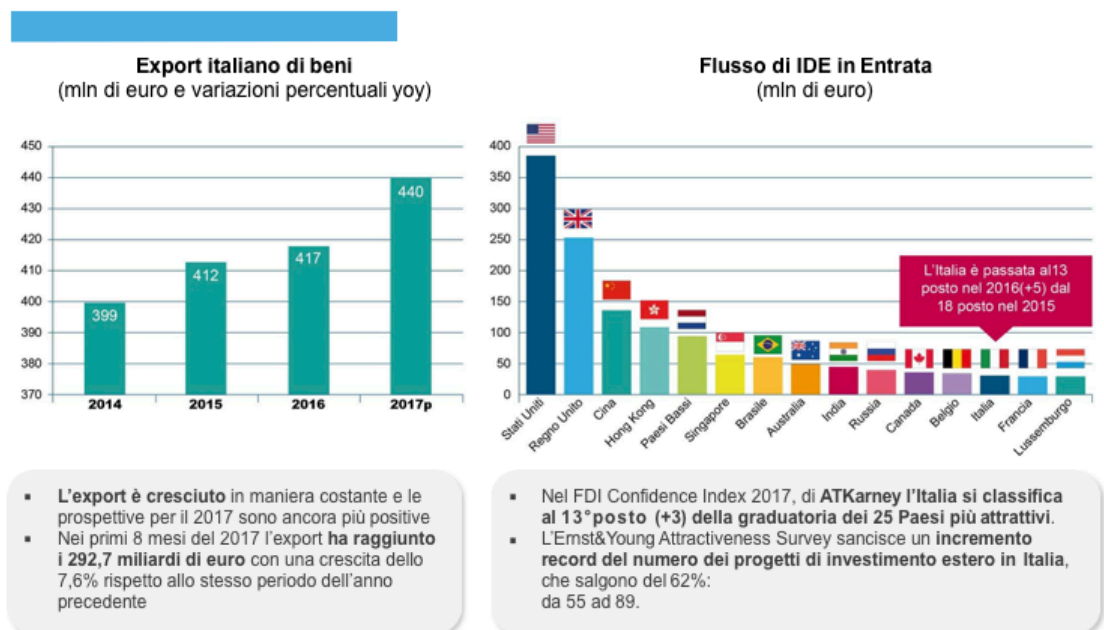
In ogni caso, tutte le previsioni catastrofiche che gli analisti avevano fatto per l'uscita dall'Unione Europea, sembrano, almeno per adesso, dimostrarsi clamorosamente sbagliate; infatti, come si è anzidetto (punto 1.1. “Il crollo della sterlina”) nel mese di luglio, le vendite al dettaglio sono cresciute del 1,4%, mentre su base annua di un +5,9%: quasi da “boom economico”. Sono scese le richieste di sussidio di disoccupazione e la fiducia dei consumatori, nei mesi estivi, è cresciuta del 5%;

⁷⁹ Fonte: www.sviluppoeconomico.gov.it/

⁸⁰ Trattato internazionale firmato il 13 dicembre 2007 che ha apportato ampie modifiche al Trattato sull'Unione Europea, tra cui l'inserimento dell'art. 50.

l'attività manifatturiera è ai massimi da 20 anni a questa parte e la stessa borsa di Londra, dopo l'iniziale scivolone del 24 giugno scorso, ha recuperato oltre il 10%, così come anche l'apprezzamento significativo della sterlina.⁸¹

Il 2016 è stato un anno record sia in termini di export sia di investimenti diretti esteri in entrata



Fonte: elaborazioni MISE su dati Istat e Prometeia, dati Unctad

2

La stessa agenzia di rating Moody's, dopo le previsioni catastrofiche di giugno ha dovuto rettificare il proprio giudizio, prevedendo una crescita del 1,5% per il 2016 ed un +1,2% per il prossimo anno, sicuramente più alto di Germania e Francia e di qualunque altro Paese membro dell'Unione e infine, sembra intenzione del governo inglese, ridurre la tassazione (corporate tax) alle imprese, riducendola dall'attuale 20% al 19% entro il mese di aprile del 2017, per poi ridurla ulteriormente al 17% entro il 2020.

4.12. Brexit e made in Italy: obiettivi 2020. Siamo certi di acquistare italiano?

Il Regno Unito può riservare ancora grandi soddisfazioni alle aziende italiane che affrontano con determinazione e flessibilità il mercato britannico, il cui elemento chiave di differenziazione rispetto ad altri mercati europei è l'enorme potere d'acquisto di pochi operatori della GDO.

⁸¹ Fonte: "www.quifinanza.it" del 16.09.2016

Per soddisfare la crescente domanda di prodotti alimentari italiani di qualità e cogliere le opportunità che derivano dal mercato britannico e dalla diversa filiera distributiva è necessario:⁸²

1. Essere flessibili-innovativi. La sfida per l'imprenditore italiano che intende avere successo sul mercato britannico è quella di trovare la formula magica che coniughi tradizione e innovazione.
2. Puntare sulla qualità e sui canali distributivi che servono i segmenti di mercato sensibili a qualità, rispetto per l'ambiente e consumo etico.
3. Focalizzare l'attenzione sui segmenti del mercato britannico più sensibili alla qualità del cibo e degli alimenti Made in Italy. Le PMI del nostro paese possono trovare interessanti nicchie di mercato in Gran Bretagna puntando sul settore dei negozi di specialità alimentari e della ristorazione di alto livello.
4. Nella peggiore delle ipotesi, per la prima volta dopo 40 anni, le imprese italiane potrebbero trovarsi davanti a dazi doganali sul mercato britannico, così come capita oggi agli esportatori giapponesi o statunitensi; eventualità che si tradurrebbe in prezzi meno competitivi o in una riduzione dei margini per le imprese esportatrici.

Non è facile capire fin d'ora cosa accadrà: molto dipenderà dai negoziati di uscita che Londra e Bruxelles condurranno nei prossimi due anni.

Anche se non dovesse cambiare nulla, potrebbe essere il quadro economico britannico a cambiare le carte in tavola. Le previsioni di Coldiretti sono più pessimistiche: “Per effetto della inevitabile svalutazione in caso di uscita dall’Ue i rapporti commerciali sarebbero sconvolti” e i settori più colpiti sarebbero i più richiesti: “lattiero caseari, ortofrutta, vino e spumanti”. Da intenditori, gli inglesi infatti apprezzano soprattutto i nostri vini: nel 2015 il settore enologico ha esportato nel Regno Unito prodotti per 767 milioni di euro; la punta di diamante è lo spumante italiano (272 milioni), seguito dai vini Igp (199 milioni) e Dop (164 milioni).

Subito dopo viene l'industria degli ortaggi trasformati che detto in termini meno tecnici, significa soprattutto conserve di pomodoro (227 milioni), ortaggi e legumi inscatolati o preparati (122 milioni) e al terzo posto non poteva mancare la pasta che nel 2015 ha venduto prodotti ai britannici per 331 milioni di euro.

⁸² ICE – “Il mercato dei prodotti agroalimentari nel Regno Unito” - Cibus 2014

La Brexit fa tremare anche il settore lattiero-caseario italiano, che l'anno scorso aveva venduto prodotti per 175 milioni nel Regno Unito: soprattutto formaggi duri e freschi.⁸³ L'agroalimentare è un mercato complesso e, ad oggi, non ci sono grandi certezze. Federalimentare, ad esempio, sostiene che la domanda di prodotti italiani, grazie alla loro elevata qualità produttiva, potrebbe non subire ripercussioni negative.

Ad oggi, il peso del mercato britannico sull'export alimentare italiano è del 9,7% del totale. Su questa lunghezza d'onda, proprio grazie alla presenza preponderante sul mercato britannico dei nostri prodotti, si sono espresse, in un'analisi condotta per l'Ansa, Coldiretti, Federalimentare e Alleanza delle Coop agroalimentari.

Un'altra prospettiva da non sottovalutare per quanto riguarda l'export è l'effetto svalutazione della sterlina, che potrebbe rendere i prodotti britannici più competitivi sui mercati internazionali, anche in zone dove risulta forte la presenza delle nostre imprese, come in Australia, Canada, Arabia Saudita e Stati Uniti.

Tuttavia, anche in questo quadro, il nostro Paese godrebbe di un vantaggio non indifferente. La maggiore competitività delle merci inglesi, così come le eventuali maggiori difficoltà per il nostro export sull'isola, saranno comunque mitigate dalla distintività dei prodotti di origine italiana, ovvero del "made in Italy". L'export agroalimentare italiano verso il mercato britannico non dovrebbe quindi accusare flessioni in nessuno degli scenari possibili.

Secondo quanto affermato dalle ricerche di SACE nelle settimane precedenti al voto, indipendentemente dall'esito del referendum, la crescita per il Food & Beverage "Made in Italy" è stimata in +7% nel 2016 e un +5,5% nel 2017.

4.13. Conclusioni e annotazioni Eurobarometro

Dall'analisi fatta, della filiera agroalimentare mondiale prima e del Regno Unito poi, è emerso inequivocabilmente come il Paese Italia detenga posizioni di mercato abbondanti, tanto nell'agroalimentare quanto nel mercato delle macchine agricole.

⁸³ Fonte: Formica F., "Brexit, la Gran Bretagna non mangerà più italiano", www.nationalgeographic.it del 24.06.2016.

A) COMMERCIO, IMPRESE E FINANZA

a) Il nostro Paese rientrava, già nel 2015, nella classifica TOP15 di tutti i settori, con una quota del 4,7% a livello mondiale. Oggi la quota è del..... %

b) Il trend di crescita di alcuni prodotti agroalimentari è superiore alla media e questo conferma come le eccellenze italiane siano più apprezzate di altre, nel mercato di alta qualità. Perciò, questi beni sono infungibili. Allo stesso tempo, considerata l'infungibilità e il prestigio di queste eccellenze, la pirateria supera di 10 volte il fatturato del mercato autentico. La Standard and Poor's ha pubblicato nel 2015 una classifica dei 20 Paesi più vulnerabili agli effetti della Brexit: l'Italia è collocata al diciannovesimo posto, dopo Germania, Francia e Spagna, quindi un quadro abbastanza rassicurante per il nostro Paese. (Agenzia Forex)

c) Credo che la previsione alla lettera b) possa ritenersi ancora valida, considerati i punti a e b. Tuttavia, sempre forex, ad aprile 2018 scrive : "La sterlina ha ancora un potenziale rialzista; secondo alcuni analisti i timori legati alla Brexit sarebbero esagerati. Forex sviluppa alcune considerazioni particolari, sviluppate alle lettere da d) ad h) delle presenti conclusioni.

d) L'andamento della sterlina a partire dalla fine di gennaio non ha alterato la view di John Goldie, broker londinese Argentex LLP, che si è mostrato rialzista sulla sterlina contro il dollaro nelle ultime rilevazioni stilate a seguito di un sondaggio Bloomberg. Goldie stima che la valuta terminerà l'anno 2018 a quota 1,46 dollari, rispetto alla previsione mediana del sondaggio a \$1,42. Gli analisti di MUFG sono ancora più rialzisti e prevedono il raggiungimento di quota 1,48 dollari entro fine 2018. La sterlina è salita del 5% a gennaio e ha toccato un massimo a quota 1,43 dollari (livello che non si vedeva da prima del referendum), ma da allora è scesa al di sotto di quota \$1,41.

e) Secondo Derek Halpenny, responsabile europeo della ricerca sui mercati globali presso MUFG, le motivazioni dietro alla previsione sulla sterlina verso quota 1,48 dollari stanno nell'implementazione di un accordo di transizione e nell'addio al rischio di un crollo allo scoccare del 29 marzo 2019. Secondo l'analista la Bank of England alzerà i tassi di interesse due volte quest'anno, a maggio e novembre. Mentre Halpenny di MUFG concorda sul fatto che l'accordo di transizione per la Brexit non sia ancora un affare fatto, il progresso mostrato sul fronte delle negoziazioni sembra sufficiente per dare alla BoE la giusta fiducia per alzare i tassi di interesse a maggio. È della stessa opinione anche John Goldie di Argentex.

f) Secondo il dealer londinese i rischi della Brexit sono percepiti in modo esagerato, e malgrado le inevitabili problematiche del periodo, non crede che la situazione sia stata così negativa com'era stato previsto in passato. Proprio per questo, secondo Goldie c'è la possibilità per la Bank of England di considerare un secondo rialzo dei tassi quest'anno. "Se quest'aspettativa si avvera, c'è un'altra ragione per vedere la sterlina salire", ha concluso.

g) Oltre a essere più ottimiste rispetto alla media di mercato, le opinioni di Argentex e MUFG sono in contrasto con quelle di alcuni dei maggiori gestori di fondi europei come Allianz Global Investors GmbH e Amundi SA, che sono ribassisti sulla sterlina a causa dell'incertezza politica e dello scetticismo in arrivo dalle probabilità di una politica fatta di chiusure. I mercati monetari stimano al momento una probabilità dell'86% per una mossa della Bank of England a maggio. **Per Ulteriori Aggiornamenti sui mercati Finanziari e i titoli di stato derivati dopo la Brexit. Consultare il link:**

<https://www.fiscoetasse.com/blog/brexit-ultimi-aggiornamenti-per-il-settore-dei-servizi-finanziari/> **La Commissione Europea e il governo britannico hanno chiesto alla Bce e alla Banca di Inghilterra di costituire una task-force con il compito di monitorare e gestire i rischi nel settore dei servizi finanziari in vista della data formalizzata per Brexit (<http://formiche.net/2018/05/mercati-finanziari-brexit/>).**

Una delle preoccupazioni per la sterlina è la crescente tensione tra Stati Uniti e Cina. Secondo Halpenny di MUFG il primo rischio ribassista rispetto alle previsioni resta infatti un'escalation degli attriti nel settore del commercio globale. (

Più in generale, invece, per quanto riguarda l'economia, in questo elaborato appare chiaro che le parole chiave per il successo delle imprese, in futuro potrebbero essere la delocalizzazione, e/o la vendita agli stranieri, anche se delocalizzare la produzione dei prodotti alimentari significa che questi avranno proprietà nutrizionali differenti, in base al rendimento della terra e alla qualità di mangime dato agli animali che forniscono la materia prima del formaggio e del prosciutto. Tuttavia, molto probabilmente, questi fenomeni possono in qualche modo attenuarsi attraverso una buona politica europea e una sua puntuale attuazione nazionale. Ad oggi, la tassazione in Italia è troppo alta ed è per questa ragione che le imprese chiudono, delocalizzano oppure vendono agli stranieri. Ci vuole un preciso impegno del governo affinché il Sistema Italia non resti limitato da tassazione e costo del lavoro. Si dovrebbe perciò incentivare l'arrivo di capitali esteri, da impiegare non per le acquisizioni speculative di imprese al collasso, ma per creare

nuovi posti di lavoro. Ben vengano, quindi, gli stanziamenti straordinari a favore di attività di promozione e sviluppo dei prodotti e dei servizi “Made in Italy”.

i) Nell’agroalimentare stanno investendo anche società e personaggi che fino ad oggi si sono occupati di altro, così come la famiglia Marzotto che ha acquisito, ancora nel 2013, il negozio di specialità alimentari, “PECK” di Milano, investendo in Clubitaly, la holding che controlla Eataly.

j) Così come svizzeri, tedeschi e francesi che continuano a comprare aziende agricole in ogni parte d’Italia, nel 2018 si stimano almeno 17.286 imprenditori stranieri che operano nel settore (dato 2015). In questo caso non si corre il rischio della delocalizzazione anzi, le opportunità di sviluppo sono notevoli poiché a differenza delle altre attività economiche, l’acquisizione è legata proprio al territorio, alle peculiarità e alle tradizioni.

k) Come abbiamo visto con le mele, girano voci non confermate che i dazi doganali tra UE e Regno Unito aumenteranno del 5% e così i prezzi; ma il popolo britannico, seppure dovesse pagare “qualcosina in più” per colpa di un cambio sterlina/euro poco favorevole, non rinuncerà affatto ad un buon bicchiere di prosecco.

l) Nella bozza ’accordo di transizione pubblicata il 19 marzo 2018, si legge, riguardo le merci e le accise: “ Council Directive 2008/118/EC26 shall apply in respect of movements of excise goods under a duty suspension arrangement and movements of excise goods after release for consumption from the territory of the United Kingdom to the territory of a Member State, or vice versa, provided that the movement started before the end of the transition period and ended thereafter. Access to relevant network and information systems and data bases By way of derogation from Article 7, the United Kingdom shall have access, to the extent strictly necessary to comply with its obligations set out in this Title, to the network and information systems and the databases listed in [Annex y+4]. * (Article 48, 49 Excise goods)

m) Secondo dati Assomela, la produzione DOP è passata da 645t del 2013 a 7068 del 2016 (produzione assestata sulle 6000 anche nel 2015 pur tenendo conto dei danni dell’ambiente all’agricoltura). Ciò indica che i piani industriali sono indipendenti dalla politica: le imprese risentono solo di una crisi economica generale e comunque, di fatto, come abbiamo visto alle lettere k) e l), gli accordi sono ancora in fase di negoziazione, perciò le imprese non conoscono ancora il loro contenuto e non possono pianificare strategie commerciali tenendone conto.

n) Stesso ragionamento per formaggio e prosciutto. Si noti che Nel 2017 sono stati prodotti (marchiati) 8.150.000 Prosciutti di Parma; L’export totale di Prosciutto di Parma è stato pari a 2.540.000 prosciutti (280 milioni di €), mentre l’export verso il Regno Unito è stato pari a 302.000 Prosciutti di Parma (45 mln €).

Da ciò si ricava che la produzione è stabile rispetto al 2016. Il dato è particolarmente significativo se si tengono a mente la data del referendum (24 Giugno 2016) e quella della notifica ex art 50 (27 marzo 2017): prima di quel giorno, in ogni caso, i negoziati non sarebbero potuti iniziare.

- Risulta pendente l'Esposto del Mipaaf - (ICQRF) -, del mese di marzo 2016, al fine di informare la competente Autorità Department for Environment, Food and Rural Affairs, Food Unit Policy (DEFRA) circa l'uso della denominazione "Reggiano grated" per contraddistinguere prodotto recante marchio di identificazione corrispondente ad uno stabilimento avente sede nel Regno Unito: trattasi di confezionamento fuori zona di origine della DOP Parmigiano Reggiano. Inoltre, veniva riscontrata e segnalata la presenza nel sito web dell'operatore di formaggi contraddistinti dalle seguenti denominazioni: "Parmesan Reggiano 16 months", "Parmesan Reggiano 24 months DOC" e "Reggiano Derinded 15 months". Rispetto a tali prodotti veniva richiesta la conformità al disciplinare del formaggio Parmigiano Reggiano DOP.
 - Il giorno 29 mar 2018, su mia segnalazione dopo la lettura dei comunicati stampa per questo elaborato, "il Dipartimento ha provveduto ad inviare un'altra lettera chiedendo accertamenti sull'operatore".
1. Union citizens, United Kingdom nationals, and their respective family members, who have resided legally in accordance with Union law for a continuous period of five years in the host State, or for the duration specified in Article 17 of Directive 2004/38/EC, shall have the right to reside permanently in the host State under the conditions set out in Articles 16, 17 and 18 of Directive 2004/38/EC. Periods of legal residence or work in accordance with Union law before and after the end of the transition period shall be included in the calculation of the qualifying period necessary for acquisition of the right of permanent residence.
 2. Continuity of residence for the purposes of acquisition of the right of permanent residence shall be determined in accordance with Article 16(3) and Article 21 of Directive 2004/38/EC.
 3. Once acquired, the right of permanent residence shall be lost only through absence from the host State for a period exceeding five consecutive years.

Allo stesso tempo il The Independent, scrive:

The **European Union** is moving forward with plans to charge travellers coming from countries outside the single market a €7 “travel authorisation fee” to cross into its territory, under a new system of checks designed to improve security on the bloc’s borders. British travellers are likely to be hit by the scheme after **Brexit**, which is set to apply to all visa-exempt countries outside the EU, except those in the EEA/EFTA, which maintain free movement with the union.

Under the new European Travel Information and Authorisation System (ETIAS) people coming into the Schengen area would need to fill out an online form ahead of their trip and apply for travel authorisation, as well as pay the fee.

The EU says the new scheme will “improve internal security, prevent illegal immigration, protect public health and reduce delays at the borders by identifying persons who may pose a risk in one of these areas before they arrive at the external borders”. Because it applies to the whole Schengen passportless area and not just the EU, travellers to countries outside the EU such as Norway, Iceland, and Switzerland would also be hit.

Data submitted in the online application would be processed against EU police and Interpol databases, with further checks made against anyone who raises flags. Countries that already need visas to travel to Europe will not be covered by the scheme, given that tighter restrictions are already in place on them.

Airlines and ferry lines will also have a new responsibility to check whether travellers who need documents have them, with coach operators scheduled to pick up the same rules three years after the scheme’s introduction.⁸⁴

Per il settore tecnologico, è utile aggiungere che: *“Dallo scandalo Cambridge Analytica emerge quanto siano importanti i dati personali di tutti i cittadini del mondo, mi auguro che Facebook collabori pienamente: non possiamo essere compiacenti o dormire sugli allori”, ha sottolineato la Commissaria europea alla giustizia, Vera Jourova.*

Il presidente del Parlamento europeo, Antonio Tajani, scrive a Mark Zuckerberg sottolineando l’esigenza di riferire all’Assemblea [le intenzioni di Facebook sulla privacy], “così come ha fatto davanti al Congresso Usa”. Nella sua lettera, Tajani

⁸⁴<https://www.independent.co.uk/news/uk/politics/brexit-british-blue-passports-latest-theresa-may-not-stop-made-abroad-gemalto-a8268316.html> e <https://www.independent.co.uk/news/uk/politics/brexit-eu-traveller-charge-single-market-border-control-visa-european-union-a8321891.html>

*ricorda che il quartier generale internazionale di Facebook è a Dublino, cioè sul territorio Ue, e che la prevenzione di qualsiasi uso distorto dei dati degli utenti del social network deve essere valutato nel quadro dell'entrata in vigore delle nuove norme sulla protezione dei dati fissata per il prossimo 25 maggio. Il presidente del Pe mette in evidenza che una delle priorità future del Parlamento sarà il rafforzamento delle norme al fine di assicurare il buon funzionamento del mercato digitale e un alto livello di protezione per i cittadini. In questa ottica, prosegue Tajani, "ci aspettiamo da tutti gli interessati piena collaborazione. Credo che la sua presenza all'Europarlamento rappresenterebbe un importante segnale in questa direzione. Siamo convinti che milioni di europei colpiti dallo scandalo Cambridge Analytica meritino una piena e accurata spiegazione dal top manager di Facebook, così com'è stato nel caso dei cittadini statunitensi". **Inoltre, scrive ancora il presidente del Pe, è "urgente fornire chiarimenti convincenti" sul ruolo di Cambridge Analytica nel referendum inglese sulla Brexit, nonché nelle campagne elettorali svoltesi in altri Paesi Ue "anche in vista delle prossime elezioni europee".**⁸⁵*

Ecco le notizie sull'Unione Doganale

<https://www.tpi.it/2018/05/08/unione-doganale-regno-unito-ue/>

A maggio 2018, la camera dei Lord contro May: voto per restare nel mercato unico UE: http://www.repubblica.it/economia/2018/05/09/news/brexit_la_camera_dei_lord_contro_may_voto_per_restare_nel_mercato_unico_ue-195905331/

CORTE DI GIUSTIZIA

References to the Court of Justice of the European Union concerning Part Two

1. Where, in a case which has commenced at first instance within 8 years from the end of the transition period before a court or tribunal in the United Kingdom, a question is raised concerning the interpretation of Part Two of this Agreement, and where that court or tribunal considers that a decision on that question is necessary to enable it to give judgment in that case, it may request the Court of Justice of the European Union to give a preliminary ruling on that question. However, where the subject matter of the case before a court or tribunal in the United Kingdom is a decision on an application made pursuant to Article 17 paragraphs (1) or (4) or Article 17a, a request for a preliminary ruling may be made only where the case has commenced at first instance within eight years from the date from which Article 17a applies.

⁸⁵ <http://www.eunews.it/2018/04/19/facebook-privacy-ue-riconoscimento/103981>

2. The Court of Justice of the European Union shall have jurisdiction to give preliminary rulings on requests pursuant to paragraph 1. The legal effects in the United Kingdom of such preliminary rulings shall be the same as the legal effects of preliminary rulings given pursuant to Article 267 TFEU in the Union and its Member States.

Article 152

Monitoring of the implementation and application of Part Two

1. In the United Kingdom, the implementation and application of Part Two shall be monitored by an independent authority (the "Authority") which shall have equivalent powers to those of the Commission acting under the Treaties to conduct inquiries on its own initiative concerning alleged breaches of Part Two of this Agreement by the administrative authorities of the United Kingdom and to receive complaints from Union citizens and their family members for the purposes of conducting such inquiries. The Authority shall also have the right, following such complaints, to bring a legal action before a competent court or tribunal in the United Kingdom in an appropriate judicial procedure with a view to seeking adequate remedy.
2. The Commission and the Authority shall each inform annually the specialised Committee on citizens' rights on the implementation and application of Part Two in the Union, and in the United Kingdom respectively. This information shall, in particular, cover measures taken to implement or comply with Part Two and the number and nature of complaints received.
3. The Joint Committee shall assess, no earlier than 8 years after the end of the transition period, the functioning of the Authority. Following such assessment, it may decide, in good faith, pursuant to Articles 157(4)(g) and 159, that the United Kingdom may abolish the Authority.

Article 153

Jurisdiction of the Court of Justice of the European Union concerning Parts Three and certain provisions of Part Five

Without prejudice to Article 83 of this Agreement, Articles 258, 260, and 267 TFEU shall apply in respect of the interpretation and application of Part Three of this

Agreement and of applicable Union law referred to in Article 129 and Article 131(1) or (2) of this Agreement. To this effect, any reference made in Articles 258, 260, and 267 TFEU to a Member State shall be read as including the United Kingdom.*

Article 154

Submission of statements of case or written observations and participation in the procedure

Where a court or tribunal of a Member State refers a question concerning the interpretation of this Agreement to the Court of Justice of the European Union for a preliminary ruling, the decision of the national court or tribunal containing that question shall be notified to the United Kingdom. The United Kingdom shall be entitled to participate in the procedure before the Court of Justice of the European Union in the same way as Member States.

Article 155

Participation of the European Commission in cases pending in the United Kingdom

Where the consistent interpretation and application of Part Two of this Agreement so requires, the European Commission may submit written observations to the courts or the tribunals in the United Kingdom in pending cases where the interpretation of the Agreement is concerned. The European Commission may, with the permission of the court or tribunal in question, also make oral observations. The European Commission shall inform the United Kingdom of its intention to submit observations before formally doing so.

Article 156

Regular dialogue and exchange of information

In order to facilitate the consistent interpretation of this Agreement and in full deference to the independence of courts, the Court of Justice of the European Union and the United Kingdom's highest courts shall engage in a regular dialogue, analogous to the one which the Court of Justice of the European Union pursues with the highest courts of the Member States.

*The content of Article 153 is agreed in its entirety in relation to applicable Union law referred to in Article 129 and Article 131(1) or (2) of this Agreement. This is without prejudice to Article 131(5).

TITLE II

INSTITUTIONAL PROVISIONS

Article 157

Joint Committee

1. A Joint Committee is hereby established, comprising representatives of the Union and of the United Kingdom. The Joint Committee shall be co-chaired by the Union and the United Kingdom.
2. The Joint Committee shall meet at the request of the Union or the United Kingdom or at least once a year. The Joint Committee shall set its meeting schedule and its agenda by mutual consent.
3. The Joint Committee shall be responsible for the implementation and application of this Agreement. The Union or the United Kingdom may refer to the Joint Committee any issue relating to the implementation, application and interpretation of this Agreement.
4. The Joint Committee shall:
 - (a) supervise and facilitate the implementation and application of this Agreement;
 - (b) decide on the tasks of the specialised committees and supervise their work;
 - (c) seek appropriate ways and methods of preventing problems that might arise in areas covered by this Agreement or of resolving disputes that may arise regarding the interpretation and application of this Agreement;
 - (d) adopt its own rules of procedure, as well as rules of procedure of the specialised committees;
 - (e) consider any matter of interest relating to an area covered by this Agreement;
 - (f) adopt decisions and make recommendations as set out in Article 159;
 - (g) adopt amendments to this Agreement in the cases provided for in this Agreement.

5. The Joint Committee may:

- (a) delegate responsibilities to the specialised committees, except those referred to in points (b), (d), (f) and (g) of paragraph 4;
- (b) establish other specialised committees than those established by Article 158 in order to assist it in the performance of its tasks;
- (c) change the tasks assigned to the specialised committees or dissolve any of those committees; and
- (d) take such other action in the exercise of its functions as decided by the Union and the United Kingdom.

6. The Joint Committee shall issue an annual report on the functioning of this Agreement.

Article 158

Specialized committees

1. The following specialized committees are hereby established:

- (a) the Committee on citizens' rights;
- (b) the Committee on the other separation provisions;
- (c) the Committee on issues related to the implementation of the Protocol on Ireland/Northern Ireland;
- (d) the Committee on issues related to the implementation of the Protocol relating to the Sovereign Base Areas in Cyprus;
- (e) the Committee on the financial provisions.

2. Unless otherwise provided in this Agreement, or unless the co-chairs decide otherwise, the specialized committees shall meet at least once a year. Additional meetings may be held at the request of the Union, the United Kingdom, or of the Joint Committee. They shall be co-chaired by representatives of the Union and of the United Kingdom. The specialized committees shall set their meeting schedule and agenda by mutual consent. The specialized committees may draw up draft decisions and recommendations and refer them for adoption by the Joint Committee.

3. The Union and the United Kingdom shall ensure that their respective representatives on the specialized committees have the appropriate expertise with respect to the issues under discussion.

4. The specialized committees shall inform the Joint Committee of their meeting schedules and agenda sufficiently in advance of their meetings and shall report to the

Joint Committee on results and conclusions from each of their meetings. The creation or existence of a specialized committee shall not prevent the Union or the United Kingdom from bringing any matter directly to the Joint Committee.

Article 159

Decisions and recommendations

1. The Joint Committee shall, for the purposes of this Agreement, have the power to adopt decisions in respect of all matters for which this Agreement so provides and make appropriate recommendations to the Union and the United Kingdom.
2. The decisions adopted by the Joint Committee shall be binding on the Union and the United Kingdom, and the Union and the United Kingdom shall implement them. They shall have the same legal effect as this Agreement.
3. The Joint Committee shall adopt its decisions and make its recommendations by mutual consent.

TITLE III DISPUTE SETTLEMENT

Article 160

Cooperation

The Union and the United Kingdom shall, at all times, endeavour to agree on the interpretation and application of this Agreement, and shall make every attempt through cooperation and consultations to arrive at a mutually satisfactory resolution of any matter that might affect its operation.

FINAL PROVISIONS

Article 166

Protocols and Annexes

The Protocol on Ireland / Northern Ireland, the Protocol relating to the Sovereign Base Areas in Cyprus, and Annexes [y to y+6] shall form an integral part of this Agreement.

Article 167

Authentic texts and depositary

This Agreement is drawn up in a single original in the Bulgarian, Croatian, Czech, Danish, Dutch, English, Estonian, Finnish, French, German, Greek, Hungarian, Irish, Italian, Latvian, Lithuanian, Maltese, Polish, Portuguese, Romanian, Slovak, Slovenian, Spanish and Swedish languages, the texts in each of these languages being equally authentic.

The Secretary General of the Council shall be the depositary of this Agreement.

Article 168

Entry into force and application

This Agreement shall enter into force on 30 March 2019. In case, prior to that date, the depositary of this Agreement has not received the written notification of the completion of the necessary internal procedures by each Party, this Agreement may not enter into force. When making the written notification referred to in this Article, the Union, in respect of any of its Member States which have raised reasons related to its fundamental structures, may declare that, during the transition period, that Member State will not surrender its nationals pursuant to Framework Decision 2002/584/JHA to the United Kingdom; in such a case, the United Kingdom may declare, no later than 1 month after the receipt of the Union declaration, that it will not surrender its nationals to that Member State.

Parts Two and Three, with the exception of Articles 17a, 30(1), 40, and 92(1), as well as Title I of Part Six and Articles 162, 163 and 164, shall apply as from the end of the transition period.

The Protocol on Ireland/Northern Ireland, with the exception of Article 10 thereof, shall apply as from the end of the transition period.

The Protocol relating to the Sovereign Base Areas in Cyprus shall apply as from the end of the transition period.

Si sono riportati i riferimenti essenziali della giurisdizione, anche se non sviluppati nella trattazione dei punti della notifica ex art. 50 per la loro complessità, perché sono le basi per la risoluzione delle controversie, anche commerciali.

Comunque l'accordo entrerà in vigore solo il 30 marzo 2019. In ogni caso le INSTITUTIONAL PROVISIONS sono citate quando si dice: "EU says the new scheme will "improve internal security, prevent illegal immigration, protect public health and

reduce delays at the borders by identifying persons who may pose a risk in one of these areas before they arrive at the external borders”. Because it applies to the whole Schengen passportless area and not just the EU, travellers to countries outside the EU such as Norway, Iceland, and Switzerland would also be hit.”⁸⁶

CONSIDERAZIONI SULLA BASE DELLE INTERVISTE PERSONALI ED EUROBAROMETRO STANDARD 88

Autunno 2017

Rapporto nazionale Regno Unito

Eurobarometro standard88

INTRODUZIONE

L'Eurobarometro 88 standard ha avuto luogo nell'autunno del 2017. Il sondaggio è stato condotto tra il 5 e il 14 novembre con 1.297 interviste face-to-face in Gran Bretagna e 37 nell'Irlanda del Nord, facendo un totale di 1334 intervistati.

Negli ultimi anni, l'attenzione si è generalmente concentrata sui cambiamenti avvenuti negli ultimi 12 mesi.

Tuttavia, poiché è la prima volta che uno Stato membro ha avviato il processo di uscita dall'Unione Europea, sembra rilevante nel caso del Regno Unito che anche i confronti siano fatti con l'ultima Indagine Eurobarometro prima del referendum (primavera 2016, EB 85.2).

Due fattori rimangono costanti in tutto questo rapporto. Giovani (generalmente fino a 24 anni) e quelli con alti livelli di istruzione (educati a 20 anni o più) sono molto pro-UE e il contrario è vero per le persone anziane (di età pari o superiore a 55 anni) e per coloro che hanno meno istruzione. Di conseguenza, questi fattori, che sono stati una caratteristica costante delle precedenti indagini di Eurobarometro, non lo sono per ogni singolo argomento.

⁸⁶<https://www.independent.co.uk/news/uk/politics/brexit-eu-traveller-charge-single-market-border-control-visa-european-union-a8321891.html>

Preoccupazioni dei cittadini

Su base individuale, la principale preoccupazione dei cittadini britannici è l'inflazione e l'aumento dei prezzi (sezioni I e II). L'immigrazione è un problema minore che non rientra nelle prime otto preoccupazioni (ma è il 5° come problema per Paese). Rispetto alla primavera 2016, il numero di intervistati che considerano l'immigrazione una delle due questioni più importanti, sia su base individuale che nazionale, si è dimezzato.

Immigrazione e libertà di movimento

L'atteggiamento del Regno Unito nei confronti dell'immigrazione e della libera circolazione è notevolmente più positivo di prima del referendum di giugno 2016: si osserva la stessa tendenza in tutta l'UE. Anche il Regno Unito è molto più positivo nei confronti di immigrazione dall'esterno dell'UE rispetto alla media UE (sezioni III e IV).

Sentimenti di attaccamento verso l'UE

I sentimenti di attaccamento dei cittadini britannici verso l'UE sono leggermente diminuiti nell'ultimo anno (sezione V).

Tuttavia, nell'arco di 18 mesi, è aumentato il sentimento di attaccamento verso l'Europa come continente, ma rimane comunque prevalente l'attaccamento al Paese, città o villaggio.

Il futuro al di fuori dell'UE

Nonostante alcuni dati mostrino che i cittadini britannici sono ora più positivi verso l'UE di 18 mesi fa, la maggioranza crede ancora che il Regno Unito possa affrontare meglio il futuro al di fuori dell'UE – un dato quasi identico a quello rilevato un anno prima (Sezione VI). Allo stesso tempo, l'atteggiamento positivo del Regno Unito per le politiche comuni dell'UE in settori chiave come la politica estera e di difesa è aumentato negli ultimi 18 mesi ed è sostanziale.

I. I DUE ASPETTI PIÙ IMPORTANTI RELATIVI AL REGNO UNITO (QA3A)

QA3a Quali pensi siano le due questioni più importanti che il Regno Unito deve affrontare al momento?

In questa ultima edizione dell'Eurobarometro standard, il 30% del sondaggio nel Regno Unito ha menzionato la salute e la sicurezza sociale come una delle due questioni più importanti che il paese deve affrontare – si osserva un aumento di 4 punti percentuali rispetto a EB 85,2 nella primavera del 2016. Nell'arco di 18 mesi, il più grande cambiamento riguarda tuttavia la diminuzione del livello di preoccupazione per l'immigrazione. Nel sondaggio precedente, nel Regno Unito sono state rilevate cifre del 38%. Il dato è crollato di quasi la metà a solo il 20%.

La tabella confronta i dati su un periodo di 18 mesi nel Regno Unito.

	ISSUE RANKING	AUTUMN 2017	ISSUE RANKING	SPRING 2016
1	Health and social security	30%	Immigration	38%
2	Terrorism	25%	Health and social security	26%
3	Rising prices	21%	Terrorism	23%
4	Housing	21%	Housing	21%
5	Immigration	20%	Unemployment	14%
6	Economic situation	13%	Rising prices	14%
7	Crime	12%	Economic situation	11%
8	Education	11%	Education	10%

La seguente Tabella mostra i dati dell'autunno 2017 del RU confrontati con l'UE28

	ISSUE RANKING – UK	AUTUMN 2017	ISSUE RANKING –EU28	AUTUMN 2017
1	Health and social security	30%	Unemployment	25%
2	Terrorism	25%	Immigration	22%
3	Rising prices	21%	Health and social security	20%
4	Housing	21%	Rising prices	17%
5	Immigration	20%	Terrorism	16%
6	Economic situation	13%	Economic situation	16%
7	Crime	12%	Pensions	14%
8	Education	11%	Education	11%

In questo ultimo sondaggio, ci sono alcune notevoli variazioni tra il dato nazionale del Regno Unito e la percezione in tutta l'UE. Ad esempio, la disoccupazione interessa un quarto (25%) del totale del campione europeo rispetto a solo il 7% del campione britannico.

Molti immigrati europei fanno lavori poco qualificati (in supermercati, bar, ristoranti, ecc.), spesso in nero, così come molte donne che fanno le baby-sitter. Molti non sanno come potranno usare il loro titolo di studio: in qualche caso, sono costretti a fare continui corsi di aggiornamento come è capitato ad un intervistato che lamentava lo svantaggio rispetto ad alcuni suoi amici che in altri Stati lavorano per multinazionali come Google, mentre lui si sta ancora acquisendo un master in fotografia.

Il terrorismo preoccupa il 25% del sondaggio nel Regno Unito rispetto al 16% dell'intera UE. Come prevedibile, il livello di preoccupazione per questo problema varia notevolmente tra i paesi che hanno visto più atti terroristici - Francia (33%), Regno Unito (25%), Germania (20%) - rispetto agli altri, come, ad esempio, la Grecia (1%).

Il terrorismo in sé non è emerso dalle interviste personali; ma si può intendere come conseguenza dell'abuso della libertà di circolazione o di stabilimento. Indipendentemente da ciò bisogna considerare che molti terroristi usano la loro cittadinanza per eludere i controlli di sicurezza. E questo è possibile evitarlo solo con approfonditi controlli e pedinamenti dell'Interpol, che comunque ha risorse limitate. Fermo restando che i terroristi, spesso radicalizzati musulmani, non hanno nessun senso di appartenenza verso Londra o i Paesi dove compiono attentati e usano la cittadinanza come requisito formale.

II. I DUE PIÙ IMPORTANTI PROBLEMI CHE PREOCCUPANO INDIVIDUALMENTE I CITTADINI DEL REGNO UNITO (QA4A)

QA4A Personalmente, quali sono i due problemi più importanti che stai affrontando in questo momento?

Come è stato notato in molte precedenti indagini dell'Eurobarometro, vi sono sostanziali variazioni nell'individuare le 'questioni importanti' quando la domanda è formulata per ampliare il problema facendo riferimento al paese nel suo insieme piuttosto che su base personale. Il problema più importante che deve affrontare il paese è considerato la salute e sicurezza sociale (30%) rispetto a solo il 18% quando il problema viene posto su base personale.

Nelle interviste personali il problema della salute è emerso come gestione delle risorse del sistema sanitario, mentre la sicurezza personale è sentita soprattutto dalle donne che non si fidano a girare per le strade da sole di sera nella vita quotidiana; ma credo che questa considerazione prescinda dalla nazione in cui si fanno le interviste.

Allo stesso modo, l'immigrazione è sempre stata considerata significativa quando gli intervistati vengono interrogati rispetto a questioni che riguardano il paese nel suo insieme (cfr. sezione I sopra). Quando viene posta la stessa domanda su base individuale, appare come una questione di minimo interesse. Anche nelle interviste personali si fanno rari e vaghi riferimenti all'immigrazione, salvo qualche posizione isolata molto estremista. Riguardo l'immigrazione gli intervistati sottolineano solo che è importante essere inseriti in un sistema come quello comunitario per avere semplificazioni formali e amministrative all'ingresso nel Regno Unito e soprattutto al momento di ricercare lavoro. Infatti, per essere regolari, basta esibire ai colloqui un documento d'identità valido di un paese comunitario.

UK RANKING 2017	AUTUMN 2017 - UK		UK RANKING 2016	SPRING 2016 – UK	
1	Rising prices	33%	1	Rising prices	27%
2	Health and social security	18%	2	Health and social security	18%
3	Financial situation	12%	3= Pensions	14%	
4	Nothing	12%	3= Nothing	14%	
5= Economic situation	11%	5= Immigration	11%		
5= Education	11%	5= Education	11%		
7	Pensions	10%	5= Financial situation	11%	
8 Immigration	5% (ranked 11 th)	8	Economic situation	10%	

Nell'autunno 2017, il 33% degli intervistati del Regno Unito ha citato l'inflazione e l'aumento dei prezzi come la questione più importante che stavano affrontando personalmente. Si tratta di un aumento rispetto al 27% registrato in B85.2 18 mesi prima e vicino la media UE del 30%. L'importanza dell'inflazione è confermata anche dalle interviste personali. Alcuni degli intervistati hanno citato il mercato immobiliare inglese o i problemi di gestione dei terreni agricoli, anche edificabili, spesso abbandonati.

Nel Regno Unito, il problema dei prezzi era importante per il 50% dei lavoratori. In Galles e in Scozia, le cifre erano rispettivamente del 43% e del 27%.

La salute e la sicurezza sociale sono state citate dal 18% degli intervistati nel Regno Unito rispetto a un analogo 17% della media UE. Nel Regno Unito, il dato è pari al 28% di quelli di età superiore ai 55 e 33% dei pensionati. Le cifre più basse si registrano a Londra (12%) rispetto al 25% in Galles. L'intervistata scozzese ha votato per l'indipendenza della Scozia, ma condivide il percorso dell'UE; vorrebbe una diversa gestione del bilancio scozzese oltre ad una maggiore rappresentanza a Westminster.

Il 12% degli intervistati del Regno Unito ha citato la situazione finanziaria della propria famiglia e, su base geografica. Bassi valori del 6% sono stati rilevati a Londra rispetto al 18% in Scozia. Su questo tema non sono state rilevate situazioni personali specifiche, se non una generica preoccupazione di una imprenditrice italiana neomamma per i propri affari ed il futuro della sua famiglia. Si ritiene fortunata perché sua figlia ha cittadinanza inglese per diritto di suolo. Perciò non vi sono problemi di visto. Comunque molti sono preoccupati per la crisi economica globale, che costringe a rischiose scelte accademiche, professionali e familiari.

Nell'ultimo anno, le preoccupazioni per l'immigrazione nel campione del Regno Unito sono leggermente diminuite dal 6% a 5%. Questa tendenza è stata evidente e la cifra è ora inferiore alla metà dell'11% osservato in primavera del 2016.

In tutta l'UE, la media è del 6%, con cifre elevate dell'11% in Italia e del 14% a Malta. Questo problema destava preoccupazione solo per il 2% dei londinesi, rispetto al 9% nel nord-est.

III. IL DIRITTO DI VIVERE E LAVORARE NEL REGNO UNITO E NELL'UE (QB6)

QB6 Per ciascuna delle seguenti affermazioni, ti prego di dirmi se pensi che sia una buona cosa, una cattiva cosa o una cosa né buona né cattiva.

Complessivamente, negli ultimi 18 mesi c'è stato un aumento sostanziale negli atteggiamenti positivi dei cittadini britannici per quanto riguarda le ampie questioni relative alla libera circolazione all'interno dell'Unione europea mostrato nelle tabelle di riepilogo di seguito.

Negli ultimi 18 mesi, in tutta l'Unione, c'è stato un leggero aumento dal 71% al 74% di intervistati che ritengono che sia una buona cosa che i cittadini dell'UE abbiano il diritto

di vivere in ogni Stato membro UE. Tuttavia, nel Regno Unito, c'è stato un aumento molto maggiore dal 59% a due terzi degli intervistati (66%).

Nelle interviste personali la libertà di stabilimento è emersa come uno dei temi centrali. Si rimanda alle interviste integrali.

AUTUMN 2017 DATA

SPRING 2016 DATA

Right of EU citizens to live in every EU Member State (MS) (QB6.1)

Right of EU citizens to live in every EU MS (QB6.1)

	GOOD		GOOD	BAD
EU28	74	EU28	71	11
UK	66	UK	59	20
Right of EU citizens to live in (OUR COUNTRY)	Right of EU citizens to live in (OUR COUNTRY)			
(QB6.3)	(QB6.3)			
	GOOD		GOOD	BAD
EU28	71	EU28	68	13
UK	65	UK	50	25
Right of EU citizens to work in every EU MS	Right of EU citizens to work in every EU MS			
(QB6.2)				
	GOOD		GOOD	BAD
EU28	76	EU28	73	10
UK	72	UK	59	20

Right of EU citizens to work in (OUR COUNTRY) (QB6.4)

	GOOD	BAD		GOOD	BAD
EU28	72	11	EU28	68	13
UK	71	15	UK	57	22

Il sondaggio preliminare e post-referendum del Regno Unito chiede se sia positivo che i cittadini dell'UE abbiano il diritto di vivere nel Regno Unito. Il 65% del Sondaggio del Regno Unito rispetto a solo il 50% in EB85.2 ritiene che questa sia una buona cosa, con un aumento di 15 punti percentuali in 18 mesi.

Teresa May ha imposto una tassa di ... sterline/anno per la residenza dei cittadini comunitari dopo la Brexit.

L'atteggiamento degli intervistati cambia sensibilmente quando viene chiesto il loro parere sul diritto dei cittadini dell'UE a lavorare in tutti gli Stati membri dell'UE. Praticamente il 76% del sondaggio EU28 e il 72% di quello condotto nel Regno Unito (72%) credono nel diritto dei cittadini dell'UE di lavorare in qualsiasi Stato membro UE. Nel periodo di 18 mesi, mentre la cifra UE è aumentata di 3 punti percentuali, la cifra nel Regno Unito mostra un aumento di 13 punti.

Forse la cosa più pertinente alla questione della libertà di circolazione nel mercato del lavoro è che è aumentato l'atteggiamento positivo del campione britannico sul diritto dei cittadini dell'UE a lavorare nel Regno Unito. I dati UE28 e quelli dal Regno Unito sono praticamente identici rispettivamente al 72% e al 71%.

Guardando più in dettaglio i dati del Regno Unito da un punto di vista socio-demografico, ci sono notevoli variazioni. Ad esempio, il 74% degli uomini rispetto al 69% delle donne vede il diritto dei cittadini dell'UE a lavorare nel Regno Unito come una buona cosa. L'età è anche un fattore che influenza le risposte, con il 77% di quelli di età compresa tra 15 e 40 che credono essere una buona cosa rispetto al 61% di quelli di età compresa tra 55 e oltre.

Su base geografica, ci sono notevoli variazioni con una percentuale dell'84% registrata a Londra rispetto a solo il 57% nel nord-est favorevoli al diritto al lavoro nel Regno Unito.

IV. IMMIGRAZIONE (QB4.1, QA16.8 E QB4.2)

Ci sono differenze evidenti nei risultati del sondaggio quando ci sono vari scenari di immigrazione

Viene fatta un'ampia distinzione tra la questione dell'immigrazione di persone provenienti da paesi UE
in contrasto con l'immigrazione di persone al di fuori dell'UE.

QB4.1 Dimmi se l'immigrazione di persone provenienti da altri stati dell'UE ti dà una sensazione positiva o una sensazione negativa.

In tutti gli Stati membri, la porzione di cittadini positiva riguardo all'immigrazione di persone provenienti da altri stati dell'UE è passata dal 58% al 64% tra la primavera del 2016 e l'autunno del 2017.

Nell'ultimo sondaggio, percentuali dell'84% sono state rilevate in Svezia e dell'81% in Lussemburgo, mentre cifre del 49% sono state registrate in Italia e a Cipro. Tuttavia, entrambi questi ultimi dati mostrano un aumento nell'arco di 18 mesi rispettivamente dal 45% a 84 % e da 39% a 49%

Nel Regno Unito, c'è stato un ulteriore aumento della visione positiva nel periodo di 18 mesi con la cifra in crescita dal 49% al 63%.

Come spesso osservato altrove in questo rapporto, c'è stata una marcata differenza per età con il 76% di giovani tra i 15 e i 24 anni che esprimono un'opinione positiva, rispetto a solo il 48% dei cittadini di età compresa tra i 65 e i 74 anni.

Questa domanda che menziona specificamente la parola emotiva "immigrazione" fa eco alla positiva tendenza mostrata nella sezione III (i diritti dei cittadini dell'UE di vivere / lavorare nel nostro paese).

Su base geografica nel Regno Unito, ci sono state di nuovo differenze sostanziali. Mentre una cifra alta del 79% è stata registrata a Londra, le percentuali di appena il 65% sono state osservate in Galles, il 61% in Scozia e 49% nel nord-est.

Libera circolazione all'interno dell'Unione europea

QA16.8 Qual è la tua opinione sulla seguente affermazione (for, against, do not know): libero movimento di cittadini dell'UE che possono vivere, lavorare, studiare e fare affari ovunque nell'UE.

Il concetto centrale della libertà di movimento per vivere, lavorare, studiare e fare attività commerciali in tutta l'UE mostra un ampio sostegno della maggioranza (75%) nel Regno Unito. Questo dato mostra un aumento significativo e marcato dal 63% rilevato 18 mesi prima.

Le cifre salgono all'88% degli intervistati del Regno Unito di età compresa tra i 15 ei 24 anni rispetto al 63% di quelli di età superiore ai 55. Allo stesso modo, l'87% delle persone istruite di 20 anni o più, dà un forte sostegno alla circolazione rispetto a solo il 62% del segmento meno istruito.

Le cifre dell'87% sono riportate a Londra rispetto al 58% nel Nord-Est.

Guardando questi dati dal punto di vista dell'appartenenza politica, il sostegno è dato dall'81% delle persone che si dichiarano di sinistra dello spettro politico rispetto a solo il 64% di quelli che dichiarano di destra.

Un altro aspetto interessante di questa analisi sono le valutazioni degli intervistati sulla loro conoscenza dell'UNIONE EUROPEA. L'81% di coloro che hanno riconosciuto di avere una propria conoscenza dell'UE, mentre il 65% ha dichiarato che la sua conoscenza dell'UE era pessima.

La media UE dell'81% corrisponde al 93% degli intervistati lettoni e lituani rispetto all'Italia (68%), all'Austria (71%) e al Regno Unito (75%).

Immigrazione di persone al di fuori dell'UE

QB4.2 Dimmi se l'immigrazione di persone al di fuori dell'UE ti dà una sensazione positiva o sensazione negativa

Vi è una marcata differenza nel confrontare l'atteggiamento dei cittadini britannici nei confronti dell'immigrazione delle persone dall'esterno dell'UE con l'atteggiamento di tutti i cittadini dell'UE28.

Più della metà (53%) del sondaggio del Regno Unito ha un parere positivo su questo rispetto al solo 39% del Sondaggio EU28. Entrambe le cifre, tuttavia, mostrano un aumento rispetto ai dati registrati a maggio 2016. Nell'UE28, la cifra è aumentata di 5 punti percentuali dal 34% al 39% mentre, nello stesso periodo, c'è un aumento sostanzialmente maggiore dei dati del Regno Unito dal 41% al 53%.

I dati particolarmente elevati sono riportati in Svezia (65%) e Irlanda e Spagna (58%). All'altro capo della scala, solo il 14% del sondaggio lettone, il 15% del sondaggio ceco e il 17% del sondaggio estone mantengono questo atteggiamento positivo.

Una grande maggioranza (71%) dei londinesi e il 58% nelle East Midlands hanno una visione positiva rispetto a quella con il 47% nel nord-est e il 48% nel nord-ovest.

V. ATTACCAMENTO ALL'UNIONE EUROPEA, EUROPA, PAESE E CITTÀ (QD1A)

Esiste una sottile ma importante distinzione tra l'entità legale definita dell'Unione europea e il termine più morbido di "Europa". Di conseguenza, sono inclusi entrambi i gruppi di dati.

QD1a3 Per favore dimmi quanto ti senti legato all'Unione europea.

Nell'autunno del 2017 nel Regno Unito, la percentuale di coloro che si sentono legati all'Unione europea è scesa dal 46% al 43%.

Il dato del Regno Unito per coloro che si sentivano "molto attaccati" all'Unione europea è sceso dal 15% al 12% rispetto agli ultimi 12 mesi. Tuttavia, guardando a lungo termine, questo rappresenta ancora un aumento sostanziale dal 7% notato 18 mesi fa.

Quasi la metà (49%) dei sondaggi britannici di età compresa tra 25 e 34 anni si sente attaccata all'Unione europea rispetto al 30% dei cittadini di età compresa tra 65 e 74 anni e al 29% di quelli di età pari o superiore a 75 anni.

QD1a4 Per favore dimmi quanto ti senti legato all'Europa.

In tutta l'UE, i cittadini sono notevolmente più calorosi rispetto al concetto più allentato di "Europa" con il 64% del sondaggio totale dicendo che si sentono attaccati all'Europa mentre, nel Regno Unito, la cifra è del 58%. Queste due serie di dati mostrano un aumento di nove punti percentuali sul totale dei sondaggi dell'UE e un aumento della percentuale nel Regno Unito rispetto all'Unione Europea.

QD1a2 Per favore dimmi quanto ti senti legato al tuo paese.

La stragrande maggioranza (92%) del sondaggio generale dell'UE28 si sente attaccato al proprio paese e il dato è praticamente identico al 90% nel Regno Unito.

Attaccamento a città o villaggio

QD1a1 Per favore dimmi quanto ti senti legato alla tua città o villaggio.

L'89% degli intervistati in tutta l'UE ha sentito un attaccamento alla propria città, o villaggio. Il dato del Regno Unito è 85%.

Il 91% dei sondaggi del Regno Unito di età pari o superiore a 55 anni si sente attaccato alla propria città, o villaggio rispetto al solo 74% del gruppo di età più giovane.

VI.AFFRONTARE IL FUTURO AL DI FUORI DELL'UE (QA18A.5)

Q18A5 Per favore dimmi fino a che punto sei d'accordo o in disaccordo con ognuna delle seguenti affermazioni:

Il Regno Unito potrebbe affrontare meglio il futuro al di fuori dell'UE.

Il 31% del sondaggio totale dell'UE ritiene che il proprio paese potrebbe affrontare meglio il futuro al di fuori dell'UE – con un incremento di un punto percentuale negli ultimi 12 mesi.

Ci sono solo due paesi che hanno una maggioranza che accetta di essere al di fuori dell'UE per una migliore possibilità di affrontare il futuro rispetto al rimanere un membro. Questi sono il Regno Unito (49%), e Italia (46%). Un anno fa, questo gruppo comprendeva anche Cipro e Slovenia.

A Londra, il sondaggio mostra che i cittadini nella capitale assumono una visione totalmente contraria al resto della nazione. Una netta maggioranza (54%) non è d'accordo con la dichiarazione. In effetti, solo il 41% del sondaggio di Londra ritiene che il Regno Unito potrebbe affrontare meglio il futuro al di fuori dell'UE rispetto al 54% del Galles e 57% nelle West Midlands.

Politiche comuni dell'Unione europea su questioni importanti

È interessante notare che anche se nel sondaggio del Regno Unito c'è una maggioranza che pensa che il Regno Unito potrebbe affrontare meglio il futuro al di fuori dell'UE, quando le domande approfondiscono temi specifici come quelli comuni alla politica estera e di difesa comune e di sicurezza, vi è una forte e crescente maggioranza a favore.

QA16 Qual è la tua opinione su ciascuna delle seguenti affermazioni? Per favore, dimmi per ogni affermazione se sei pro o contro . (Nel 2016, era QA17)

Una politica estera comune

Nel periodo di 18 mesi tra i sondaggi EB85 e EB88, c'è stato un leggero aumento dal 64% al 66% del sondaggio totale a favore di una politica estera comune. Le cifre del Regno Unito, tuttavia, mostrano un aumento molto più ampio dal 46% al 54%.

Questa politica è stata sostenuta dal 56% degli uomini rispetto al 51% delle donne.

A Londra è stata rilevata un'alta percentuale del 68% rispetto a solo il 38% nello Yorkshire e nell'Humber e il 43% in Scozia.

Una politica comune di difesa e sicurezza

Il sostegno a questo approccio comune nel Regno Unito è passato dal 42% al 63% in soli 18 mesi mentre la media UE28 è salita dal 74% al 75%.

Una politica energetica comune

Mentre in tutta l'UE28 l'approvazione per questa politica è passata dal 70% al 72%, la cifra del Regno Unito mostra un sostanziale aumento di 12 punti percentuali dal 50% al 62%.

4.14. Note di lettura

- Il report delle interviste personali è da usare anche come integrazione alle conclusioni finali della presente. Si rende noto che sono state chieste a mezzo posta elettronica certificata le autorizzazioni in relazione a dati sensibili dei consorzi DOP perciò la tesi è da considerarsi ad **accesso libero**. In ogni caso si rimanda al link [standard eurobarometer 88](#).
- Riguardo allo stato dei negoziati ho inserito nel corpo del testo parti della bozza di accordo omettendo (o aggregando tramite elenco puntato) le fonti secondarie. Per fonti primarie intendo Regolamenti, Direttive e Decisioni comunitarie; per fonti secondarie intendo la Legislazione interna inglese, contraddistinta dalla sigla OJ No....
- I capitoli da 1 a 3 dell'elaborato sono costruiti assumendo come traccia la tesi indicata nella prima nota a piè di pagina di ciascun capitolo. Per il capitolo 4 si è fatto riferimento alla tesi di Alessandro Viola.
- Quanto alla bibliografia, per il capitolo 1 si rinvia alla fine dello stesso. Per gli altri due vale la bibliografia riportata nella traccia di riferimento richiamata nelle note. Tutti i dati economici sono stati aggiornati; alcuni anche all'ultima ora, con collegamenti interattivi nel corpo del testo.
- Per la bibliografia essenziale generale si rimanda a quella del Capitolo 1.
- Per la normativa della Brexit ho scelto, per semplicità di consultazione, di fare riferimento agli accordi di negoziato quasi integralmente. Come ho detto sopra, ho semplificato i riferimenti secondari, rinviando al portale unico dei negoziati gestito dalla commissione con collegamenti interattivi. Il collegamento ipertestuale, attivo su ciascun numero di articolo dell'accordo, riporta all'archivio generale e non allo specifico articolo del comunicato. Le parti sulla giurisdizione non sono trattate come ogni altro singolo punto della notifica ex art 50, ma i riferimenti essenziali sono contenuti nelle conclusioni, dove si riportano integralmente le FINAL AND INSTITUTIONAL PROVISIONS dell'accordo, che ne definiscono le modalità di entrata in vigore.
- I testi degli speech della commissione sui negoziati sono stati riportati integralmente, poiché esprimono posizioni della commissione e non contengono riferimenti normativi.
- Di alcune parti è stata lasciata l'ossatura, come nel caso della normativa alimentare. I riferimenti alle leggi quadro sono stati aggiornati in modo interattivo rinviando al portale documenti del ministero, dove sono disponibili decreti ministeriali e circolari attuative.

- Lo schema della normativa sulle accise inglesi è quello della tesi-traccia, aggiornato da una circolare dell'ambasciata richiesta personalmente ai funzionari, come è stato fatto per i dati di competenza del ministero dell'agricoltura.
- Ho svolto delle interviste personali per definire i quesiti di ricerca, a cui ho voluto dare carattere scientifico attraverso le conclusioni di eurobarometro sugli stessi temi.

Link

https://ec.europa.eu/commission/brexit-negotiations_en

<https://twitter.com/michelbarnier>